THE UNIVERSITY
OF ILLINOIS
LIBRARY

380.5
ZE
v.6

Digitized by the Internet Archive
in 2026 with funding from
University of Illinois Urbana-Champaign

https://archive.org/details/betriebswirtscha6191unse

380.5
ZE

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

HERAUSGEGEBEN VON

DR. HERM. REHM
ORD. PROFESSOR AN DER UNIVERSITÄT STRASSBURG

DR. H. NICKLISCH
PROFESSOR A. D. HANDELSHOCHSCHULE MANNHEIM

DR. GEORG OBST
DOZENT AN DER HANDELSHOCHSCHULE LEIPZIG

K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID
VIZE-DIREKTOR DES K. K. ÖSTERR. HANDELSMUSEUMS WIEN, LEITER DER EXPORT-AKADEMIE DES K. K. ÖSTERR. HANDELS-MUSEUMS, A. O. PROFESSOR AN DER K. K. KONSULAR-AKADEMIE

6. JAHRGANG 1913/14

LEIPZIG · VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL

380.5
ZE

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

HERAUSGEGEBEN VON

DR. HERM. REHM
ORD. PROFESSOR AN DER UNIVERSITÄT STRASSBURG

DR. H. NICKLISCH
PROFESSOR A. D. HANDELSHOCHSCHULE MANNHEIM

DR. GEORG OBST
DOZENT AN DER HANDELSHOCHSCHULE LEIPZIG

K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID
VIZE-DIREKTOR DES K. K. ÖSTERR. HANDELSMUSEUMS WIEN, LEITER DER EXPORT-AKADEMIE DES K. K. ÖSTERR. HANDELS-MUSEUMS, A. O. PROFESSOR AN DER K. K. KONSULAR-AKADEMIE

6. JAHRGANG 1913/14

LEIPZIG · VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL

INHALTS-ÜBERSICHT ZUM SECHSTEN JAHRGANG

Heft 1, April 1913.

Seite

Die Wissenschaft vom Handel von *Prof. Dr. H. Nicklisch*, Mannheim 2
Über die Kontrolle eines gemischten Werkes der Großeisenindustrie I (mit graphischen Darstellungen) von *Dr. H. Wagner*, Köln 4
Kommerzielle Terminologie von *k. k. Regierungsrat Prof. A. Schmid*, Wien 12
Umlauf der Briefe, Abschriften und Postwertstücke im Räderwerke eines modernen Bankbetriebes. I. Abgehende Briefe (mit Formularbeispielen) von *Richard Schigut*, Wien 15
Aus der Praxis 23
Der Diktierapparat (mit Abbildungen)
Rundschau (unter anderem: Banque impériale Ottomane von *J. Wetzlar*, Jerusalem — Vom Exportmarkt von *L. W. Schmidt*, London — Zur Deckung der Militärvorlage) 25
Bücherbesprechungen 31
Literatur-Übersicht 32

Heft 2, Mai 1913.

Über die Kontrolle eines gemischten Werkes der Großeisenindustrie (mit graphischen Darstellungen) Schluß. Von *Dr. H. Wagner*, Köln 34
ABC-Geschäfte von *Paul Frank*, Charlottenburg . . 42
Der Hafeneigenhandel in den Ruhrhäfen von *Joh. Kempkens*, Köln 44
Der Schrankfachvertrag von *Arnold Martin, Bankprokurist*, Cassel 49
Aus der Praxis 53
Anfrage und Antwort (Tantiemenberechnung) — Verbuchung eines Felderankaufes, Antworten auf die Anfrage im Januarheft von *M. Hörr*, Essen und *J. Pötgens*, Essen
Rundschau (unter anderem: Deutscher Handelslehrertag — Warenzeichenrecht und Reklameplakate von *Fritz Hansen*, Berlin — Vom Weltmarkt) 54
Bücherbesprechungen 61
Literatur-Übersicht 63

Heft 3, Juni 1913.

Zwischenkonten von *Professor Fr. Leitner*, Berlin . . 66
Umlauf der Briefe, Abschriften und Postwertstücke im Räderwerke eines modernen Bankbetriebes. II. Manipulation mit den Briefkopien von *Richard Schigut*, Wien 70
Kontraktbruch des Handlungsgehilfen, seine Folgen und seine Verhinderung von *Dr. jur. Rich. Horn*, Berlin 74
Geschäftsbesorgungen durch Angestellte von *Dr. Alexander Elster*, Jena 75
Der Kartellgedanke in der Elektrizitätsindustrie von *Redakteur Arthur Lauinger*, Frankfurt a. M. 77
Aus der Praxis 80
Die Anwendung von Nummern statt Namen in der Buchhaltung von *S. Simon*, Stuttgart — Abrundung der Rechnungsbeträge usw. auf 5 und 0 von *Max Frank*, Godesberg — Die Ausstellung für Geschäftsbedarf und Reklame, April 1913, Frankfurt a. M. von *R. Rother*, München
Rundschau (unter anderem: Vom Exportmarkt von *L. W. Schmidt*, London — Belgien, Industrielles Verbandswesen, 5% Chinesische Staatsanleihe von *W. Bürklin*, Berlin) 85
Bücherbesprechungen 93
Literatur-Übersicht 94

Heft 4, Juli 1913.

Neue Wege im Detailhandel von *Professor J. Fr. Schär*, Berlin 98
Förderung oder Hemmung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs von *Dr. Georg Obst*, Leipzig 102

Seite

Postalische Behandlung von Prospektbeilagen von *Dr. G. Leuckfeld*, Syndikus der Handelskammer in Hamburg 104
Umlauf der Briefe, Abschriften und Postwertstücke im Räderwerke eines modernen Bankbetriebes. III. Postwertstücke von *Richard Schigut*, Wien 109
Aus der Praxis 114
Die Expedition im Verlagsbuchhandel von *R. Rother*, München
Rundschau (unter anderem: Vom Exportmarkt von *L. W. Schmidt*, London) 119
Bücherbesprechungen 126
Literatur-Übersicht 127

Heft 5, August 1913.

Die nicht akzeptable Tratte von *Dr. Georg Obst*, Leipzig 130
Taylors Betriebssystem von *Wilhelm Wirz*, Zürich . . 133
Neue Wege im Detailhandel II von *Professor J. Fr. Schär*, Berlin 144
Der Rhein-Herne-Kanal. Mit mehrfarbiger Karte. Von *Joh. Kempkens*, Köln 149
Aus der Praxis 158
Die Buchungsbelege im Dienste der Buchhaltung und die praktische Anwendung der Nummern in der Buchhaltung von *S. Simon*, Stuttgart
Rundschau (unter anderem: Allgemeine Abmachungen der Banken und Bankiers von *W. Bürklin*, Berlin — Vom Exportmarkt von *L. W. Schmidt*, London) . . 159
Bücherbesprechungen 167
Literatur-Übersicht 167

Heft 6, September 1913.

Privatwirtschaftslehre und Nationalökonomie im Hochschulunterricht von *Professor Dr. M. R. Weyermann*, Bern 170
Handelshochschulen und hochschulartige Handelslehranstalten der Gegenwart von *k. k. Regierungsrat Prof. A. Schmid*, Wien 176
Firmenwert von *Professor Eugen Schigut*, Wien . . . 182
Das Zinsenkontokorrent der Zukunft von *Schulrat H. Belohlawek*, Linz 185
Aus der Praxis 190
Ausstellung Bureau und Geschäftshaus München 1913 von *Ludwig Roth*, München
Rundschau (unter anderem: Vom Exportmarkt von *L. W. Schmidt*, London — Die Tagung des Verbandes Deutscher Diplomkaufleute) 192
Bücherbesprechungen 199
Literatur-Übersicht 199

Heft 7, Oktober 1913.

Die Konsumverrechnung in den städtischen Wasser-, Gas- und Elektrizitätswerken in Mannheim unter Anwendung von Burroughs Additionsmaschinen von *Dr. K. Juckenburg*, Mannheim 202
Gründungshergang und Gründungskosten bei Aktiengesellschaften und Gesellschaften mit beschränkter Haftung von *R. Beigel*, Straßburg 205
Aus dem Nähmaschinengeschäfte von *Ingenieur Ernst Winselmann*, München 210
Moderne Transportmittel mit Wiegevorrichtungen für Zwecke einer Betriebskontrolle von *Civil-Ing. C. M. Lewin*, Berlin 216
Rundschau (unter anderem: Vom Exportmarkt von *L. W. Schmidt*, London — VII. Internat. Wirtschaftskursus und X. Internationaler Kongreß für kaufmännisches Bildungswesen in Budapest) 223
Bücherbesprechungen 229
Literatur-Übersicht 231

Heft 8, November 1913.

Seite
Das neue Akkordmeistersystem von *Dr. Georg Obst*, Leipzig 234
Entwicklung und gegenwärtige Ordnung der handelswissenschaftlichen Studien an der Universität Zürich 1903—1913 von *Professor G. Bachmann*, Zürich . 238
Ist der „Vortrag auf neue Rechnung" bei Aktiengesellschaften usw. tantiemenpflichtig oder tantiemenfrei im Sinne der §§ 237 und 245 des Handelsgesetzbuches? Eine Erwiderung von *Bankprokurist Otto Seipp*, Darmstadt. 246
Finanzierungskunst von *Redakteur Arthur Lauinger*, Frankfurt a. M. 253
Aus der Praxis 255
Paketpost in den Vereinigten Staaten von Amerika von *Oberpostassistent Langer* — Zehnkonten-Blatt und Rechnungsdurchschreibsystem von *A. Rebmann*, Cannstatt
Wirtschafts-Statistik 257
Rundschau (unter anderem: Vom Exportmarkt von *L. W. Schmidt*, London) 258
Literatur-Übersicht. 263

Heft 9, Dezember 1913.

Geschäfts- und Betriebskontrolle einer Baumaterialien A.-G. von *Franz Saspach* 266
Gründungshergang und Gründungskosten bei Aktiengesellschaften und Gesellschaften mit beschränkter Haftung (Schluß) von *R. Beigel*, Straßburg 273
Der Fürstenkonzern und sein Ende von *Redakteur Arthur Lauinger*, Frankfurt a. M. 279
Aus der Praxis 287
Anfrage — Geschäftsübersichtstabelle
Wirtschaftsstatistik 288
Rundschau (unter anderem: Vom Exportmarkt von *L. W. Schmidt*, London) 289
Bücherbesprechungen 294
Literatur-Übersicht 295

Heft 10, Januar 1914.

„Die Bekanntmachung kaufmännischer Erfahrungen ist nicht schädlich, sondern Pflicht, weil allgemeiner Nutzen damit bewirkt wird." Mitgeteilt von *Professor B. Penndorf*, Chemnitz 297
Die Technik der Bücher- und Bilanzrevision von *K. K. Reg.-Rat Professor A. Schmid*, Wien 298
Kann der Aufsichtsrat die Bücherrevisoren bei einer Aktiengesellschaft ersetzen? von *R. Beigel*, Straßburg . 303
Die Revision von städtischen Kassen und Verwaltungen von *Stadtrechnungsdirektor G. Kramer*, Frankfurt a. M. 307
Ist der „Vortrag auf neue Rechnung" bei Aktiengesellschaften tantiemenpflichtig oder tantiemenfrei im Sinne der §§ 237 und 245 des Handelsgesetzbuches? (Schluß) Eine Erwiderung von *Bankprokurist Otto Seipp*, Darmstadt. 312
Aus der Praxis 315
Wechsel-Kontrax-Kolonnen-Hauptbuch von *S. Simon*, Stuttgart — Antwort auf Anfrage im Dezemberheft
Wirtschaftsstatistik 318
Rundschau (unter anderem: Verband deutscher Diplom-Bücherrevisoren — Vom Exportmarkt von *L. W. Schmidt*, London — Zolltarif) 319
Bücherbesprechungen 326
Literatur-Übersicht 327

Heft 11, Februar 1914.

Selbstkosten plus x Prozent von *Joh. Kempkens*, Köln . 330
Die Versand-Abteilung im Fabrikbetriebe von *Carl Redtmann*, Berlin 335
Statistische Arbeiten im Bankgewerbe mit besonderer Berücksichtigung von Genossenschaftsbanken von *Bankprokurist A. Martin*, Kassel 341
Die Bibliographie der Sozialwissenschaften von *Prof. Dr. Jos. Hellauer*, Berlin 346
Aus der Praxis 348
Das Hollerith-System von *Georg Vix*, Berlin — Über eine Abart der italienischen Buchführung von *Dir. J. Oberbach*, Köln
Wirtschaftsstatistik 351
Rundschau (unter anderem: Vom Exportmarkt von *L. W. Schmidt*, London — Zolltarif) 352
Bücherbesprechungen 356
Literatur-Übersicht 357
Erwiderung von *F. Werner* auf den Aufsatz *Seipp* . . 360

Heft 12, März 1914.

Über einige Grundbegriffe der allgemeinen kaufmännischen Betriebslehre von *Dr. S. Berliner*, Tokyo . 362
Die Deckung des Bankkredits von *Georg Hepp*, Ravensburg. 370
Die Versand-Abteilung im Fabrikbetriebe von *Carl Redtmann*, Berlin (Schluß) 376
Aus der Praxis 381
Ein Beitrag zur Zinsrechnung auf und in 100 von *Franz Klinger*, Prag — Zur Zinsberechnung von, in und auf Hundert von *Direktor A. Pawlowski*, Lemberg
Wirtschaftsstatistik 384
Rundschau (unter anderem: Zolltarif) 385
Bücherbesprechungen 388
Literatur-Übersicht. 388
Erwiderung von *Karl Genschow* auf den Aufsatz *Seipp* 391

380.5
ZE
v. 6

7621
165

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 1 LEIPZIG · APRIL 1913 6. JAHRG.

20 Mr 15 BINDING

Monatsübersicht zur Rundschau.

Im Vordergrund des Interesses stehen immer noch die *Vorgänge auf dem Balkan.* Wenn auch die Kriegsstimmung erheblich nachgelassen hat und der rumänisch-bulgarische und der österreichisch-russische Konflikt an Schärfe verlor, so haben die Geld- und Warenmärkte doch immer noch unter der Unsicherheit der politischen Verhältnisse zu leiden. Während in den letzten Monaten die Nervosität der Märkte in der Bedrohung des europäischen Friedens durch den Balkankrieg ihre Gründe fand, dürfte sie heute mehr durch die aufs höchste gespannte Erwartung auf einen baldigen Friedensschluß hervorgerufen sein. Die Versteifung auf den Geldmärkten besteht nach wie vor fort und hat in den letzten Tagen durch die Nähe des Quartals-Ultimo noch eine Verschärfung erfahren. — Der Status der Reichsbank hat sich in der letzten Bankwoche (21.—28. Februar) weiter um 235 Millionen M verschlechtert.

Die *Geldsätze* sind *in Deutschland* Ende Februar und Anfang März noch nie so hoch gewesen wie gegenwärtig und trotzdem treten das Reich und der preußische Staat mit Anleiheforderungen von zusammen 550 Millionen M (50 Millionen 4 % Reichsanleihe, 100 Millionen preußische Staatsanleihe, 400 Millionen preußische Schatzanweisungen) an den Markt heran. Der Zeichnungserfolg wird von keiner Seite bezweifelt, obwohl mit einer Aufnahmefähigkeit des Auslandes nicht gerechnet werden kann. Daß das Reich und Preußen den jetzigen Zeitpunkt zur Auflage ihrer Anleihen wählen, ist ein Zeichen dafür, daß an maßgebender Stelle die Beurteilung der allgemeinen politischen Lage und der kommenden Geldmarktsverhältnisse eine günstige ist.

Die in den letzten Wochen zur Veröffentlichung gekommenen *Bankabschlüsse* unterscheiden sich in ihrem Endergebnis für 1912 kaum den vorjährigen gegenüber. Die einzelnen Positionen weisen allerdings den Ereignissen des letzten Viertels des abgelaufenen Jahres gemäß große Veränderungen auf. Die Liquidität hat sich fast durchweg verschlechtert, die Effekten- und Konsortialgeschäfte zeigen weniger Gewinne, während an Zinsen und Provisionen durchschnittlich mehr verdient wurde. Der Schaaffhausensche Bankverein dürfte, wie schon der Rückgang der Dividende von $7\frac{1}{2}$ % auf 5 % zeigt, von den Berliner Großbanken für das Geschäftsjahr 1912 am schlechtesten abgeschnitten haben.

Betreffs Deckung der mit ca. 1 Milliarde veranschlagten *Neu-Ausgaben für militärische Zwecke* wird von maßgebender Stelle aus der eigenartige Vorschlag gemacht, die Kosten durch eine einmalige Abgabe vom Vermögen in Höhe von $\frac{1}{2}$—$\frac{2}{3}$ % aufzubringen. Die Wehrvorlage und damit auch die diesbezüglichen Vorschläge der Regierung zur Deckung dürften in der ersten Hälfte des Monats April im Reichstage auf die Tagesordnung gesetzt werden.

Die *Abschlüsse unserer Schiffahrtsgesellschaften* geben ein treffendes Bild von der wirtschaftlichen Hochkonjunktur im Jahre 1912. Einen gerade glänzenden Ausweis zeigt die „Hansa"-Dampfschiffahrtsgesellschaft, die auf Grund größerer Gewinne ihre Dividende von 15 auf 20 % erhöhen konnte. Die Aussichten im Reedereigewerbe werden günstig beurteilt, wenngleich den Befürchtungen wegen der Differenzen im Kanadageschäft eine Berechtigung nicht ganz abgesprochen werden darf.

Die Zahl der wirtschaftlichen Interessenverbände Deutschlands hat sich in der letzten Zeit durch den erneuten Zusammenschluß der Sandalenfabrikanten in eine Konvention vergrößert. Die Bildung eines weiteren Verbandes, eines Röhrensyndikats, darf als unmittelbar bevorstehend bezeichnet werden, nachdem die in diesem Industriezweige maßgebenden Gebrüder Mannesmann ihre ursprünglich vollständig ablehnende Haltung aufgegeben haben. Das Rheinisch-Westfälische Kohlen-Syndikat, das am 16. Februar dieses Jahres seinen 21. Geburtstag feiern konnte, leidet unter dem Gegensatz zwischen den sogenannten Hüttenzechen und reinen Zechen, welcher sich in solch scharfer Weise bemerkbar macht, daß durch ihn die bevorstehende Erneuerung des Verbandes in Frage gestellt werden muß. Für den Monat Januar zeigt das Syndikat Rekordziffern in allen Positionen.

Nachdem die grundlegenden Bestimmungen des *Petroleummonopolgesetzes* in zweiter Lesung angenommen worden sind, ist in der Kommission bei der Beratung der Festsetzung des Höchstverkaufspreises eine Krisis zum Ausbruch gekommen, welcher unter Berücksichtigung dessen, daß ein solcher Beschluß die zu bildende Gesellschaft lebensunfähig machen könnte (bei einem eventuellen Konsumrückgange) größere Beachtung geschenkt werden muß.

Die *Eisenmärkte* standen eine Zeitlang unter dem Eindruck des Preissturzes am Glasgower Warrantmarkt und

der eingetretenen Rückgänge der Notierungen für englisches Hämatiteisen an der Düsseldorfer Börse. Da diese Rückgänge als hauptsächlich spekulativer Natur bezeichnet werden, glaubt man an eine Befestigung der Marktlage mit wiederkehrender politischer Sicherheit.

Der *deutsche Gesandte in China* hat den Anspruch auf die *Besetzung des 1. Postens im Salzamte* durch einen Deutschen zurückgezogen. — Es dürfte dies kaum zur Erhöhung unseres Prestiges in Ostasien beitragen.

Die *russische Regierung* sieht sich durch die ständigen Reibungen zwischen dem Verkehrsministerium und dem Kohlensyndikat „Produgol" veranlaßt, dem Gedanken einer *Legalisierung der Syndikate* näherzutreten. — Die russische Kaufmannschaft strebt eine *Reform der russischen Konkursordnung* nach westeuropäischem Muster an.

Die 635 Millionen-Wehrvorlage Frankreichs dürfte die Billigkeit aller politischen Parteien mit Ausnahme der Sozialisten finden.

Im *amerikanischen Geschäftsleben* nimmt die bevorstehende *Börsenreform* den Mittelpunkt des Interesses ein. — Am 4. März hat *Wilson* sein Amt als *Präsident* der Vereinigten Staaten angetreten. In seiner Inauguralrede, welche mit begeisterten Beifallskundgebungen aufgenommen wurde, gab er ein klares Reformprogramm. Bürklin.

Die Wissenschaft vom Handel.

Von H. Nicklisch, Mannheim.

Kann und darf die Privatwirtschaftslehre an den Handelshochschulen „reine Wissenschaft" sein?

Die als Motto gesetzte Frage rührt an den innersten Kern des Handelshochschulgedankens und steht heute im Vordergrunde des Interesses der deutschsprachigen Handelswissenschafter. Sie ist nicht von gestern, sondern hat ihre Geschichte. Bevor die erste deutsche Handelshochschule gegründet wurde, war sie schon da und begleitete diese Hochschulen dann auf ihrem Wege von der Wiege an. Dabei hat sie mehrmals ihre Form geändert. Auch dem Inhalte nach ist sie nicht ganz gleich geblieben. Immer aber blieb ihr eigentümlich eine Scheu vor der reinen Wissenschaft, eine abwehrende Geste, die der Antwort mißtraut, bevor sie gegeben ist, und die berechnet erscheint, letztere im Sinne des Fragers zu beeinflussen.

Als die Handelshochschulen aufkamen, drängte sich unsere Frage in einen Gegensatz zusammen: Theorie oder Praxis. Das war das Feldgeschrei breiter Schichten des Kaufmannsstandes gegen die Hochschulen, die gegründet werden sollten oder noch nicht lange gegründet waren. Das Wort „Theorie" hatte dabei für die meisten der Beteiligten einen sehr konkreten Inhalt: Die Hochschule mit allen ihren Einrichtungen, die Hochschulbildung für den Kaufmann wurden unter dieser Bezeichnung abgelehnt. Zwar handelte es sich hier nicht bloß um die Handelswissenschaften, sondern auch um andere Wissensgebiete; aber jene standen doch auch hier schon in erster Linie.

Der Kaufmann will von Theorie nichts wissen, er hält es mit des Lebens goldnem Baum. Die karikaturenhafte Vorstellung von „reinen Theoretikern" ist ihm unvereinbar mit seinen Begriffen vom kaufmännischen Leben und von kaufmännischen Leistungen.

In Wirklichkeit besteht aber kein Gegensatz zwischen Theorie und Praxis, wie er von diesen Kreisen gesehen wird.

Eine andere Frage der gleichen Richtung ist die: Ist es möglich, die sogenannten Handelswissenschaften hochschulmäßig zu behandeln (wissenschaftlich umzugestalten und zu vertiefen?) Diese Frage ist inzwischen durch die Arbeit der Handelswissenschafter an den Handelshochschulen mit „Ja" beantwortet worden. Niemand, der die Entwicklung wirklich kennt, wird heute eine solche Frage noch stellen.

Zwar bewegen sich auch noch Schriften alten Geistes durch die neue handelswissenschaftliche Literatur, die von Hochschuldozenten geschaffen oder wenigstens bestimmend beeinflußt ist; aber sie gehen nicht mehr frei einher, sie treten in Schleiern auf, in dichten Schleiern aus der Werkstatt des neuen Geistes, diesem so ihre — wenigstens äußerliche — Unterwerfung anzeigend. Nur äußerst selten noch sind es Arbeiten, die ihre Entstehung unmittelbar auf eine Handelshochschule zurückführen. Die unzulässigen Verallgemeinerungen drängen sich nicht mehr ans Licht; leben sie noch, so bleiben sie hinter geschlossenen Türen. Eine Absatzorganisation für Maschinen ist heute eine, die bedingt ist durch die Eigenart der Maschinen und ihrer Absatzverhältnisse, keine Universalabsatzorganisation mehr.

Welche Wandlungen sind mit der Buchhaltung vor sich gegangen! Früher ein Gegenstand von starren Formen, der so oder so aufgebaut sein mußte, wenn es richtige „kaufmännische" Buchhaltung sein sollte. Heute eine Betriebseinrichtung, die in Einheiten aufgelöst werden kann, welche sich in tausenderlei Art zusammenstellen und aufbauen lassen, ohne daß irgend etwas falsch wäre, und welche nur dann kaufmännisch verwendet sind, wenn sie ohne Rücksicht auf starre Regeln den Bedürfnissen des einzelnen Betriebes angepaßt sind, so daß die Buchhaltung den Betriebsverhältnissen frei nachgestaltet erscheint. Italienische, deutsche, amerikanische Buchführung sind heute beinahe leere Worte.

Die Buchhaltung, der man vor allem geneigt war, wissenschaftlichen Charakter zuzusprechen, ist so zwar heute keine Wissenschaft mehr. Aber sie ist eine Methode, die sich wissenschaftlich anwenden läßt, die sich auch in der Praxis (man erschrecke nicht) wissenschaftlich anwenden läßt und die im besten Sinne kaufmännisch angewandt ist, wenn sie es nach wissenschaftlichen Gesichtspunkten ist.

Das Prinzip der Buchhaltung aber ist rein wissenschaftlich, ist Theorie. Es ist gefunden von theoretisch veranlagten Köpfen, abstrahiert aus den Vorgängen des kaufmännischen Lebens und den Beziehungen dieser zueinander. Weil es so ist, deshalb die Elastizität der Buchhaltung, ihre Ausdehnungsfähigkeit, entsprechend den verschiedenen Bedürfnissen der verschiedenen Betriebe[1]).

[1]) Von mir an anderer Stelle ausführlich dargelegt: Allgem. kaufmännische Betriebslehre. Leipzig 1912.

Dieses Prinzip gehört einer der Handelswissenschaften, einer werdenden wirklichen Wissenschaft von den Unternehmungen des Handels und der Industrie an: der kaufmännischen Betriebslehre. Sie und die auf ihr weiterbauende Kunstlehre, die das Seinsollen im Betriebe ins Auge faßt, haben in ihrer Entwicklung an den Hochschulen die Antwort auf jene zweite Frage gegeben; aber auch die beide ergänzenden: Handelslehre und Handelsverkehrstechnik, die sich auf die privatwirtschaftlichen Vorgänge und Verhältnisse zwischen den Unternehmungen beziehen.

Die letzte Frage jener Art ist die der Überschrift dieses Artikels: Darf die Privatwirtschaftslehre an den Handelshochschulen reine Wissenschaft sein? Mir kommen da Worte eines Handelswissenschaftlers aus letzter Zeit in den Sinn:

> Zwar wird vermutlich in der handelswissenschaftlichen Publizistik die Privatwirtschaftslehre eine gewisse Rolle immer spielen müssen. Denn gesetzt den Fall, ein Autor habe sich vorgenommen, eine praktisch brauchbare Sache zu schaffen, sei aber daran gescheitert, so wird er immer geneigt sein zu sagen: Was ich da gemacht habe, hat nicht den Zweck, gebraucht zu werden, es ist eben Wissenschaft . . .
>
> Ich will keineswegs bestreiten, daß es neben dieser Kategorie der privatwirtschaftlichen Wissenschaftler an den Handelshochschulen auch einige wenige Persönlichkeiten geben wird, die mit voller Arbeitskraft ausgestattet und primär die Probleme als wissenschaftliche sich stellen . . . Aber wenn ich glaube, daß das Ausnahmen sein werden, so vertraue ich dabei auf die Schwerkraft des Gedankens, der die Handelshochschulen entstehen ließ . . .

Der erste der zitierten Sätze führt nur in den Zusammenhang ein, sonst ist er ohne Bedeutung, nur Spiel mit einem unbrauchbaren Gedanken. Die folgenden Sätze enthalten dann aber eine Antwort auf die Frage, um die es sich hier handelt.

„Es heißt hier", so fährt jener Verfasser fort, „tüchtige Kaufleute zu erziehen; dazu soll die Wissenschaft ihre Mittel hergeben. Es heißt aber nicht, Institute zu schaffen, deren Zweck Wissenschaftspflege um ihrer selbstwillen sein soll."

Eine dritte Möglichkeit, die gegeben ist und die vielleicht geeignet ist, den Gegensatz, der hier vor uns aufgerollt wird, zu überbrücken oder gar zu zeigen, daß es einen solchen Gegensatz tatsächlich gar nicht gibt, läßt der Verfasser außer Betracht: Das Ziel der Handelshochschulen muß freilich immer die Heranbildung tüchtiger Kaufleute sein, aber wäre es nicht möglich, daß dieses Ziel am sichersten durch eine Wissenschaftspflege an den Hochschulen erreicht würde, die in erster Linie bestrebt ist, die Wahrheit zu erkennen?

Wenn diese Überzeugung überall bestünde, würden niemandem mehr Gedanken kommen, wie sie oben zitiert sind. Offenbar aber besteht sie noch nicht einmal durchweg bei denen, die am nächsten beteiligt sind: den Privatwirtschaftslehrern und den Kaufleuten.

So ist es nötig, dem Gesagten noch einiges hinzuzufügen. Auch bei dieser dritten Frage steht im Hintergrunde der Satz: „Grau, teurer Freund, ist alle Theorie . . ." Ich gehe nicht soweit, zu sagen, sie gründe sich auf die Meinung, daß die Theorie Leuten, die Kaufmann werden wollen, schädlich sei; daß jener Satz im „Hintergrunde" auch dieser Frage stehe, darf aber gesagt werden.

Vor allem Weiteren muß nun erst etwas in Paranthese erklärt werden:

Wenn im folgenden der Ausdruck Theorie verwandt wird, geschieht es nicht für Ausfüllsel von Lücken im Erkannten, die zeitweilig Dienst tun, weil und solange sich dem Erkennen Hindernisse in den Weg stellen. Es gibt Theorien dieser Art genug auf allen Gebieten. An solche denke ich nicht, sondern an Theorie, die dadurch entsteht, daß aus den erkannten Einzelheiten, wenn möglich und soweit möglich allgemeine Begriffe und Sätze abgeleitet werden, die dazu dienen, die Einzelerkenntnisse in ein System zu bringen, das eine Beherrschung der einzelnen Tatsachen, ein schnelles Denken mit ihnen, einen weiten Blick durch die Dinge hin ermöglicht.

Grau ist allerdings auch diese Theorie; deshalb, weil die Einzelheiten, die in ihrer lebendigen Verbindung das Grüne am goldenen Baume des Lebens bilden, bei ihr hinter die allgemeinen Begriffe und Sätze zurücktreten. Aber diese Theorie hängt mit dem Leben aufs innigste zusammen; sie lebt durch das Leben, saugt die Umstände und Vorgänge des Lebens fortlaufend in sich hinein. Deshalb ist sie auch imstande, aus sich heraus Grünes, Leben, zu produzieren. Theorie in diesem Sinne ist, obwohl auch grau, so doch nicht dürr, nicht tot, sondern voller Leben. Sie ist der schöpferische Gedanke des Lebens.

Gerade die Buchhaltung ist dafür ein Beispiel. Ohne das Prinzip der Buchhaltung, das Ordnen und geordnete Zusammendrängen und doch auch Auseinanderhalten der Zahlen, wären Vermögensmassen von solcher Größe, wie wir sie heute sehen, nicht zu dirigieren, wenigstens nicht so, daß sie sicher erhalten bleiben und sicher wachsen könnten; jenes Prinzip ist reine Theorie. Geschah es nicht im Interesse des Lebens, daß die Verallgemeinerung, die das Prinzip der Buchhaltung darstellt, gefunden, gedacht worden ist?

Es gibt heute sehr tüchtige Landwirte, die von Zeit zu Zeit auf die Landwirtschaftlichen Hochschulen zur Absolvierung von Kursen zurückkehren. Der Industrielle weiß, was die Industrie den Technischen Hochschulen verdankt. Ich bin sicher, daß auch der Kaufmann noch die Bedeutung der Theorie anerkennen wird, selbst wenn es vorkommen sollte, daß der eine oder der andere der Handelswissenschaftler, der in sich den Führer einer „Richtung" sieht, mehr oder weniger demagogisch „Instinkte des reinen Praktikers" kitzelt, um der Sache nach seiner Meinung und in seiner Richtung zu dienen.

Ich bin mir bei diesen Ausführungen voll bewußt, daß es mit der Theorie allein an der Handelshochschule nicht getan ist, es muß auch gelehrt werden, wie die Formeln der Theorie zu Zauberformeln des Lebens werden, wie verfahren

302121

werden muß, um sie, die aus dem Leben gewonnen sind, wieder für das Leben fruchtbar zu machen, um durch sie das Leben in seinen unzähligen Formen und Erscheinungen zu verstehen, zu überblicken und zu beherrschen.

Sicher, daß der Unterricht an den Handelshochschulen dieser letzten Aufgabe ganz besondere Aufmerksamkeit zuwenden muß. Dazu gehört aber, daß er auch den theoretischen Grundlagen volle Aufmerksamkeit widmet. Ohne dieses bleibt jenes in großem Umfange ein Fuchteln in der Luft[1]).

Ob die reine Theorie an den Handelshochschulen in getrennten Vorlesungen oder Übungen gepflegt werden soll oder gemeinsam mit der Privatwirtschaftspolitik, tritt nach alledem in den Hintergrund und wird zu einer reinen Unterrichtsfrage, die die Öffentlichkeit weniger interessieren mag.

In der Literatur jedenfalls wird in Zukunft niemand mehr verdammt werden dürfen, wenn er's unternimmt, die Theorie der Handelswissenschaften im dargelegten Sinne einheitlich und zusammenhängend darzustellen. Auch die systematische Zurückführung der handelswissenschaftlichen Begriffe auf allgemeinwirtschaftliche wird niemand mehr verübelt werden dürfen.

Zweierlei freilich ist unbedingte Notwendigkeit und hier ja von vornherein vorausgesetzt:

Die Theorie muß aus dem Leben erschaut sein, muß auf lebendigen Vorstellungen beruhen und mit dem Leben fortlaufend in engster Fühlung bleiben; **Unerkanntes gehört noch nicht in die Theorie.**

Ferner: **für den Kaufmann** (wie für den Menschen überhaupt) **sind eigene Erfahrungen unerlässlich und das tragende Element seiner Tätigkeit.**

Die Hochschule **bildet für den Kaufmannsberuf nur vor,** lehrt den Studierenden die Vorgänge des Lebens umfassender und tiefer erfahren, weiter überblicken und rascher und sicherer durchdenken. Angehende Kaufleute kommen von der Hochschule, zu Kaufmännern macht sie das Leben.

In diesem Sinne möge die Theorie an den Handelshochschulen weiter wachsen und blühen und dieser Anstalt für ihre wissenschaftliche Arbeit die Grundlage bieten, deren sie bedarf.

Über die Kontrolle eines gemischten Werkes der Großeisenindustrie.

Von H. Wagner, Köln.

I. Einleitung.

Herr Lewin erwähnt in seiner Kritik meines Buches: „Über die Selbstkostenberechnung gemischter Werke der Großeisenindustrie“[2]), daß keine Angaben über die Kontrolle gemacht wurden, und nimmt daher an, daß eine solche in Hüttenwerken nicht vorhanden sei[3]). Dem ist aber nicht so. Wenn auch anfänglich die Absicht bestand, die Kontrolle in den Plan des Buches hineinzunehmen, so kamen doch nachher Zweifel. Wäre aber die Aufnahme erfolgt, so müßten auch noch andere Punkte, die in demselben Verwandtschaftsverhältnis zu den Selbstkosten stehen, herangezogen werden, was dann zu einer bedeutenden Erweiterung des Werkes geführt hätte. Die nächste Folge wäre die gewesen, daß die Abhandlung sich nicht allein auf die Selbstkostenberechnung hätte beschränken können, sondern daß man das gesamte Gebiet der Fabrikorganisation mit hätte verarbeiten müssen. Das erschien nicht ratsam. Infolgedessen wurde diese Materie ausgeschieden. In nachfolgenden Zeilen soll nun versucht werden, die Art der Kontrolle eines gemischten Werkes in kurzen Zügen darzulegen.

Ehe wir uns an diese Aufgabe begeben, bedarf es einer Feststellung der Glieder des Werkes, um den Zusammenhang der Dinge klarer zu erkennen.

Unsere Eisenhütte erzeugt Koks, der im Hochofen zum Schmelzen der Eisenerze Verwendung findet. Aus Roheisen werden im Stahlwerk Stahl und darnach im Walzwerk Träger, Schienen und andere Profilsorten produziert. Wir haben also folgende Betriebsabteilungen:

Koksöfen,
Hochöfen;
Stahlwerk,
Walzwerk incl. Adjustage.

Die zahlreichen Reparaturen dieser Betriebsteile werden durch die Werkstätten erledigt, während der Versand in den Händen der Spedition liegt.

Zu diesen sechs technischen Abteilungen treten noch drei der Verwaltungszweige hinzu und zwar:

1. die Buchhalterei,
2. das Verkaufsbüro,
3. das Selbstkostenbüro mit dem Lohnbüro.

Jeder der neun Abteilungen steht ein Chef vor, die untereinander koordiniert sind. Die Gesamtleitung liegt in den Händen eines Generaldirektors.

Daß ein an sich komplizierter Organismus dieser Art irgend eine Form der Nachprüfung haben muß, ist einleuchtend. Es wird nun unsere Aufgabe sein,

1. eine Darstellung der Kontrolle eines gemischten Werkes der Großeisenindustrie zu geben und
2. eine Besprechung der wichtigsten darin wirkenden Probleme anzuschließen.

II. Darstellung der Kontrolle eines gemischten Werkes der Großeisenindustrie.

Das von uns zu betrachtende Werk ist dasselbe, das wir unsern Untersuchungen über die Selbstkostenberechnung gemischter Werke der Großeisenindustrie zu Grunde legten[1]). Es ist aus kleinen Anfängen zu einem Weltunternehmen geworden,

[1]) Das zeigt sich gelegentlich auch in handelswissenschaftlichen Forschungen, besonders aber in Bücherbesprechungen.

[2]) Verlag J. Springer, Berlin 1910.

[3]) Glückauf Nr. 34 vom 24. 8. 1912. S. 1393: „Leider hat W. in seiner Darstellung gar nichts über das Kontroll- und Revisionswesen gebracht, so daß ein wichtiges Gebiet (Kontrolle des Zusammenhanges zwischen bezahlten und tatsächlich geleisteter Arbeit; Kontrolle des Materialverbrauchs aus Lagerbüchern einerseits und Bestandbüchern andererseits usw.) das gesamte Kontrollwesen, leider gar nicht besprochen ist; es scheint sonach in den meisten Betrieben dieser Art zu fehlen, sehr zum Nachteil der inneren Organisation.

[1]) Vergl. Seite 1

daß mannigfaltige Wandlungen organisatorischer Art durchmachte.

Die Umwandlungen von einer Anschauung zur anderen sind aber keineswegs immer konsequent durch sämtliche Betriebsabteilungen durchgeführt worden, so daß wir ältere Formen und neuere Bestrebungen dicht nebeneinander stehen haben.

Unsere Aufgabe besteht somit darin:

1. die älteren Kontrollformen des Werkes,
2. die neueren Bestrebungen

einer Betrachtung zu unterziehen.

A) Ältere Kontrollformen.

Es kann nicht unser Bestreben sein, alle Kontrollformen des Werkes bis in die kleinsten Einzelheiten darzustellen. Vielmehr werden wir uns mit einer kurzen Auseinandersetzung, die sich auf die Hauptgebiete erstreckt, zu begnügen haben. Als solche kommen in Betracht:

die Lohnkontrolle,
die Rohmaterialienkontrolle,
die Produktionskontrolle,
die Magazinkontrolle.

1. Lohnkontrolle.

Die Lohnsummen spielen im Haushalte eines industriellen Werkes eine ungewöhnliche Rolle und setzen sich aus einer Unzahl kleiner Posten zusammen. Erfolgt nicht eine exakte Nachprüfung, so können Fehler verhängnisvoller Art entstehen, die zum Nachteile der Firma sind. Eine Kontrolle ist somit notwendig und sie hat sich auf alle Teile, die bei der Bemessung der Lohnhöhe wirksam sind, zu erstrecken. Als solche treten in die Erscheinung

a) die Lohnzeit,
b) der Lohnsatz,
c) die Anzahl der Arbeiter.

a) Die Lohnzeit.

Soll die Lohnzeit kontrolliert werden, so bedarf es einer genauen Kenntnis des Anfangs und des Schlusses der Arbeit. Bei einer Arbeiterzahl, die über 5000 beträgt, liegt darin eine große Schwierigkeit. Um wenigstens das Betreten und Verlassen des Werkes zu regeln, wurde das gesamte Terrain vor langer Zeit schon umzäumt. Mehrere Eingangstore werden von Aufsehern bewacht, die auf Grund jahrelanger Erfahrung einen großen Teil der ständigen Arbeiterschaft kennen. Über den nichtständigen Teil der Arbeiterschaft konnte eine Kontrolle nicht ausgeübt werden. Zudem ist es natürlich gänzlich ausgeschlossen, daß ein Aufseher Rechenschaft über 700 bis 1000 Personen, die in kurzen Intervallen das Tor passieren, geben kann. Das Werk dachte während der ersten 50 Jahre nicht daran eine besondere Torkontrolle einzurichten, so daß über die Zeit des Eintritts in die Hütte keine Unterlage vorhanden war. Von der Eingangsstelle der Fabrik bis zur Arbeitsstelle bedarf der Arbeiter mitunter 5 bis 15 Minuten. Jeden Morgen zu Beginn der Arbeit versammelten sich die Arbeiter an einer bestimmten Stelle, wo der Meister die Leute nach einem Verzeichnis aufrief. Die Fehlenden galten als nicht zur Arbeit erschienen. Kam jemand zu spät, so mußte er sich beim Meister melden, der sich dann einen Vermerk machte. Der Meister selbst trug darauf täglich oder alle 14 Tage die verfahrenen Schichten in ein Schichtenbuch ein. In demselben wurden von Lohnperiode zu Lohnperiode die Namen der Arbeiter und durch Striche die Zahl der Schichten angegeben. Da es üblich war, für die Überschichten denselben Lohnsatz beizubehalten und da für die Mehrarbeit ein gewisser Zuschlag gewährt wurde, so handhabte man dies so, daß man das Mehr in Schichten ausdrückte. Betrug die Mehrarbeit ein Zehntel Schicht, so verrechnete man eventuell zwei Zehntel. Eine bestimmte Skala bestand nicht.

Die Schichtenbücher, in denen die regulären Schichten, die Überschichten und unter Umständen der Lohnsatz enthalten sind, wurden zur Kontrolle dem Betriebschef am Ende jeder Lohnperiode vorgelegt, der die Richtigkeit zu bescheinigen hatte. Von dem Betriebschef wanderten die Schichtenbücher der einzelnen Meister nach dem Lohnbüro, das in direktem Zusammenhange mit dem Selbstkostenbüro stand. Das Lohnbüro ist derartig organisiert, daß für die einzelnen Betriebsteile besondere Rechnungsführer vorhanden sind. Jahrelange Übung, die diese auf ihren Spezialgebieten hatten, verschaffte ihnen eine gewisse Routine, die allerdings oftmals nur rein äußerlicher Art war.

Aus dem Gesagten ergibt sich, daß eine Prüfung der Lohnzeit resp. der Arbeitszeit nur einmal stattfindet. Es geschieht dies durch das Verlesen der Arbeiter. Diese Tätigkeit nimmt der Meister oder der Stellvertreter vor. Sind die Eintragungen erfolgt, so ist ein Nachweis der Richtigkeit derselben nicht möglich, da eine andere Niederschrift oder ein Nachweis nicht vorhanden ist. Denkbar ist es also, daß seitens des Meisters Arbeiter in den Listen geführt werden, die gar nicht da sind. Die Erfahrung lehrt, daß dies geschieht und infolgedessen muß eine Form, die derartige Manipulationen zuläßt, als unbrauchbar bezeichnet werden. Viel größere Mißstände können noch dadurch entstehen, daß Arbeiter, die zwar eingestellt sind, aber an gewissen Tagen nicht gearbeitet haben, dennoch Lohn erhalten. Eine weitere Quelle von Ungenauigkeiten bildet sich durch die eigentümliche Art der Notierungen der Überschichten. Auch da ist eine Kontrolle absolut unmöglich. Den Angaben des Meisters muß geglaubt werden, da er allein seitens des Werkes als Beauftragter fungiert.

Das Schichtenbuch, das am Ende der Lohnperiode dem Betriebschef zur Nachprüfung vorgelegt wird, könnte ebensogut ohne den Vermerk desselben weitergegeben werden, da der Leiter seine Arbeiter zum großen Teil nicht kennt und über die Dauer der Arbeit eines einzelnen nicht orientiert ist. Diese Nachprüfung ist somit eine reine Formsache. Das Lohnbüro vermag hinsichtlich der Arbeitszeit ebenfalls keinerlei Nachprüfung vorzunehmen, da auch ihm keine weiteren Kontrollmittel zur Ver-

fügung stehen. Es ergibt sich somit, daß die Kontrolle der Arbeitszeit in diesem Werke in der älteren Zeit eine absolut ungenügende war, so daß man beinahe behaupten kann, daß eine solche überhaupt nicht existiert hat.

b) Der Lohnsatz.

Eine gleiche Wichtigkeit ist der Nachprüfung des Lohnsatzes beizumessen. In unserem Werke erfolgt die Festsetzung desselben für eine Schicht von 12 Stunden, wobei 2 Stunden Pause eingerechnet sind. Bei einer Arbeiterzahl, die die Zahl 5000 übersteigt und die einen jährlichen Arbeiterwechsel (Zu- und Abgang) von 100% hat, bietet die Normierung des Lohnsatzes allerhand Schwierigkeiten. Es darf deshalb nicht Wunder nehmen, daß ein gewisser Schematismus Platz gegriffen hat, durch den sich die komplizierte Materie wesentlich vereinfacht. Da aber die Betriebsverhältnisse innerhalb des Werkes außerordentlich verschieden sind, so läßt sich auch nicht das Ganze aus einem Gusse einheitlich gestalten. Es wird deshalb am zweckmäßigsten sein, wenn wir uns die Methoden der Normierung des Lohnsatzes kurz betriebsweise vor Augen führen, wobei natürlich ein Anspruch auf Vollständigkeit nicht erhoben werden kann.

Einzelne Arbeiterkategorien der Koksöfen werden in einem festen Tagelohn bezahlt, während andere einen Akkord haben, wobei die Lohnberechnung nach der Produktion guten Kokses variiert. Der Lohnsatz wird pro Tonne Koks festgesetzt, so daß der tägliche Lohn mit der Höhe der Produktion zu multiplizieren ist. Da diese nicht jeden Tag gleich ist, so wird als Multiplikationsfaktor die durchschnittliche Produktion eines Tages während einer Lohnperiode verwandt.

Bei den Hochöfen unterscheidet man in der Hauptsache zwei Kategorien von Arbeitern. Der eine Teil ist mit der Zuführung des Kokses und der Erze zum Ofen beschäftigt, während der andere mit der Wartung des Ofens, dem Abstechen und dem Transporte des Roheisens befaßt ist. Die Hinzuführung von Kohle und Erz (Beschickung) erfolgt in regelmäßigen Zeitabständen. Jede solche Beschikkung wird Charge genannt. Naturgemäß kann im Durchschnitt des Tages nur eine gewisse Anzahl von Chargen geleistet werden. Immerhin hängt es von der Achtsamkeit der Arbeiter ab, ob im Ofen genügende Quantitäten Rohmaterials vorhanden sind. Der Arbeiter hat also einen gewissen Einfluß auf die Zahl der Chargen. Darauf baut sich das Akkordsystem auf. Pro Charge wird für die beteiligten Arbeiter ein bestimmter Betrag ausgeworfen, so daß die Ermittlung der täglichen Lohnsumme keine Schwierigkeiten bereitet. Aus der technischen Gestaltung des Hochofens geht hervor, daß nur eine eng beschränkte Zahl von Arbeitern auf der Gicht tätig sein kann und man hat die Erfahrung gemacht, daß diese je nach der Intensität der Arbeiterleistung sich noch verringern läßt. Aus diesem Grunde hat man den Lohnsatz in Skalenform aufgestellt. Dabei ist das Werk von dem Gesichtspunkte ausgegangen, daß es selbst aus der Ersparung von Arbeitern keinen Vorteil ziehen will, sondern daß derselbe den Arbeitern zukommen soll.

Die Arbeiter, die mit dem Ablassen des Roheisens (Schmelzer usw.) beschäftigt sind, haben keinen solchen Einfluß auf die Quantitäten, wie wir bis jetzt gesehen haben. Infolgedessen wird diese Kategorie im Tagelohn entlohnt; wobei aber zu beachten ist, daß eine höhere Bewertung der Leistung durch die schwierige Arbeit vorzunehmen ist.

Im Stahlwerk ist für jede Arbeiterkategorie ein besonderer Lohnsatz, der vielerlei Abstufungen zeigt, vorhanden. Beim Stahlwerk hängt die Höhe der Produktion von der gleichmäßigen und harmonischen Arbeit aller so ab, daß es richtig erscheint, die gesamte Arbeiterschaft auf Grund der erzielten Produktion zu entlohnen. Da aber je nach der Konjunktur oder aus sonstigen Gründen die Produktion bedenklich schwanken kann, so hat man einen gewissen Schichtlohn als Grundbetrag angesehen, der durch einen Akkord ergänzt wird. Je nach der Arbeiterkategorie wechselt der Grundlohn wie auch der Akkord selbst. Es kann z. B. ein Arbeiter einen Grundlohn von 3 M. und als Akkord pro t durchschnittlicher Stahlproduktution 1 Pf. haben. Würde das Stahlwerk 500 t erzeugen, so betrüge der Lohn 3 plus 5 gleich 8 M.

Bei dem Walzwerk liegen die Verhältnisse ähnlich wie beim Stahlwerk. Die Betriebseinheit, bei welcher die Arbeiterschaft als Ganzes einen Einfluß auf die Höhe der Produktion hat, ist aber nicht das Walzwerk in seiner Totalität sondern eine einzelne Straße, die für eine bestimmte Sorte von Produktion eingerichtet ist. Der Lohn besteht wieder aus einem Grundbestandteil und aus einem Akkordzuschlag. Beide sind nach den Arbeiterkategorien verschieden bestimmt. Die Lohnsätze der vorhandenen Walzenstraßen differieren außerordentlich. Immer ist aber der Akkordzuschlag in Pfennigen pro Tonne Produktion guter Ware angegeben. Da der Lohnsatz aber nur zur Verrechnung kommt, wenn die durchschnittliche Tageserzeugung eine gewisse Höhe erreicht hat, und sich nach dem Grade der Abweichungen erhöht oder erniedrigt, so entstehen dadurch ganz eigenartige Komplikationen.

Die Entlohnung der Adjustage erfolgte anfänglich im Tagelohn, später wurde aber ein Akkordsystem eingeführt, bei dem auch der Tonnensatzeine Rolle spielt.

In vorgenannten Zeilen haben wir die Normierung des Lohnsatzes in den Hauptbetrieben angegeben. Dazu kommt, daß fast alle diese Abteilungen eine größere Zahl von Arbeitern haben, die minder wichtige Dienste leisten und die im Tagelohn arbeiten. Wenn auch der Schichtlohn pro Tageseinheit für ganze Arbeitergruppen feststeht, so ist doch ein stetiges Hin- und Herschieben der Lohnsätze zu beachten.

Wir haben im Anfange schon betont, daß, wenn nicht eine gewisse Ordnung in das Gewirre der Lohnsätze hineinkommt, großer Schaden entstehen kann. Es hat sich gezeigt, daß die Bedenken zum wesentlichsten Teile durch die Festlegung der Lohnsätze schwinden.

Durch die Einführung dieser starren Form wird es dem Betriebschef und dem Lohnbüro leicht, eine Kontrolle auszuüben. Aus der Erfahrung heraus kennen beide Instanzen die Lohnsätze der einzelnen Kategorien. Jede Abweichung von denselben fällt auf. Innerhalb des Lohnbüros werden sämtliche Abänderungen während einer Lohnperiode in ein Buch eingetragen, das der Chef des Lohnbüros dem Generaldirektor vorlegt, worauf die Betriebschefs zur Äußerung veranlaßt werden. Es scheint somit, als ob bezüglich der Lohnsätze ein einigermaßen gutes Kontrollsystem vorhanden ist. Es würde dies auch in der Tat zutreffen, wenn der Zusammenstellung der veränderten Lohnsätze immer die genügende Aufmerksamkeit zugewandt würde. Das trifft aber nicht zu. Besonders in Zeiten guter Konjunktur beachtet man das Kontrollmittel weniger, so daß es eigentlich außer Kurs gesetzt ist.

Noch in einer anderen Form sucht das Lohnbüro die Möglichkeit einer Kontrolle der Lohnsätze zu schaffen. Es bedient sich dazu des Mittels des Durchschnittslohnes. Im allgemeinen verändern sich innerhalb eines Betriebes nur in seltenen Fällen die Arbeiterzahl und die Lohnsätze, so daß eine gewisse Stetigkeit der Verhältnisse eintritt. Aus diesem Grunde glaubte man diesen Zustand in Zahlen ausdrücken zu können und erfand den Durchschnittslohn.

Die von den Arbeitern einer Betriebsabteilung verfahrenen Schichten werden in die gesamte Lohnsumme dividiert, so daß eine Zahl entsteht, die als Durchschnittslohn pro Schicht angesehen wird. Bleiben alle Betriebsverhältnisse in derselben Weise bestehen, so ändert sich auch der Durchschnittslohn nicht. Abweichungen irgend welcher Art müssen selbstredend den im Vormonat bestimmten Satz beeinflussen. Diese Differenzen geben aber die Möglichkeit den Ursachen nachzugehen, so daß der Durchschnittslohn immerhin ein geeignetes Kontrollmittel, wenn auch kein absolut zuverlässiges, ist.

Man schuf sogar einen Durchschnittslohn für das ganze Werk, der in ähnlicher Weise gehandhabt wird. Die auf diesen Punkt bezügliche Tabelle, die das Lohnbüro anfertigt, hat folgendes Aussehen (siehe nebenstehend).

Aus den Ausführungen ergibt sich, daß die Nachprüfung der in den Schichtenbücher enthaltenen Lohnsätze möglich ist. Die Wege sind aber nicht so klar und durchsichtig, daß eine absolute korrekte Kontrolle erreicht wird.

c) Arbeiterzahl.

Ein wichtiger Faktor für die Bestimmung der Lohnsummen ist die Arbeiterzahl. Im allgemeinen sollte man annehmen, daß zu einer bestimmten Arbeit auch nur die unbedingt notwendige Arbeiterzahl vorhanden sein muß. Man könnte zu glauben versucht sein, daß es unnötig ist, das prüfende Auge auf diesen Punkt zu werfen, da die Angelegenheit sich von selber regelt. Das ist aber nicht so. Gar oft hört man klagen, daß die Zahl

Monat

Lfde. Nr.	Benennung der Abteilung	Meister und Aufseher: Anzahl	Meister und Aufseher: Gehalt	Meister und Aufseher: Durchschnittl. Lohn pro Kopf und Tag	Arbeiter: Anzahl	Arbeiter: Anzahl im Monat vorher	Arbeiter: Gesamtlohn M	Arbeiter: Gesamtlohn im Monat vorher	Arbeiter: Durchschnittslohn pro Kopf und Tag M	Arbeiter: Durchschnittslohn pro Kopf und Tag im Monat vorher	Arbeiter: Durchschnitt der Schichten pro Arbeiter u. Monat M	Arbeiter: Durchschnitt der Schichten pro Arbeiter u. Monat im Monat vorher
1.	Koksöfen											
2.	Hochöfen											
3.	Stahlwerk											
4.	Walzwerk											
5.	Adjustage											
6.	Reparaturwerkstatt											
7.	Elektrischer Betrieb											
8.	Bauabteilung											
9.	Materialien-Magazin											
10.	Allgemeine Kosten											
	Summe											

der Arbeiter für die Größe des Betriebes zu groß sei und daß man deshalb ein wachsames Auge auf diesen Umstand richten müsse. Wir wollen nun zeigen, wie unser Werk dieses Problem zu lösen versuchte und ob es darin eine glückliche Hand hatte. Schon bei der Besprechung der Lohnsätze konnten wir darauf hinweisen, daß die Arbeiterkategorien gewisser Betriebe festgelegt waren. Nicht allein aber dies, es war sogar bestimmt, wieviel Arbeiter in jeder Gruppe vorhanden sein müssen. Durch dieses Schema war sowohl der Betriebschef wie auch das Lohnbüro in der Lage kontrollierend einzugreifen. Insbesondere trifft dies für die Qualitätsarbeiter in den Hauptbetrieben zu. Je mehr das Werk wuchs, destomehr steigerte sich auch die Zahl der Tagelöhner, so daß nach einer gewissen Zeit die Kenntnis vou einer Grenze derselben nicht mehr im Gedächtnis war. So kam es, daß gerade an diesen Stellen Arbeiter angenommen werden konnten, ohne daß es möglich war nachzuprüfen, ob sie auch wirklich notwendig waren.

Bei Umgestaltungen von Betrieben wurden vielfach die normierten Zahlen der Qualitätsarbeiter nicht mehr erneuert, so daß auch da nach dem Belieben der unteren Organe Arbeiter angestellt wurden. Die Limitierung der Arbeiterzahl entsprang also einem guten Gedanken, der aber inkonsequent durchgeführt wurde.

Im Lohnbüro selbst wird eine weitere Kontrolle getätigt, die darin besteht, daß von Betrieb zu Betrieb die Arbeiterzahl ermittelt und daraufhin die Gesamtzahl der Arbeiter des Werkes festgestellt wird. Zu diesen Zahlen fügt man die entsprechenden des vorigen Monats, so daß ein Vergleich möglich ist.

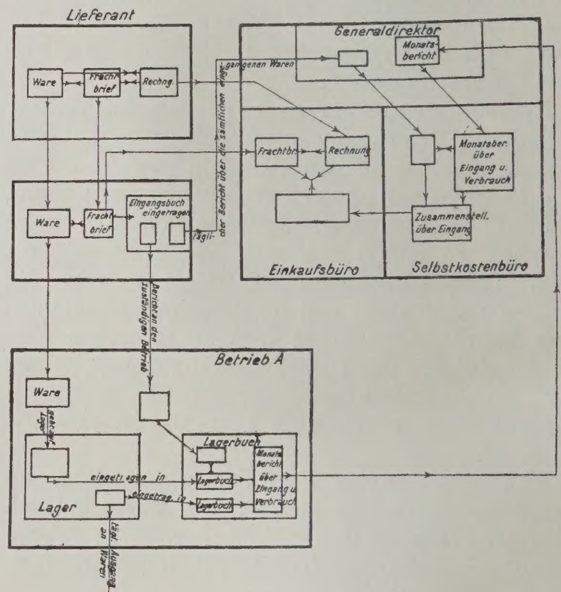
2. Rohmaterialienkontrolle.

Die Rohmaterialien, unter denen wir z. B. Koks, Erze etc. verstehen, bilden einen der bedeutsamen Faktoren der gesamten Privatwirtschaft eines Hüttenwerkes. Es kann deshalb nur als selbstverständlich betrachtet werden, daß die Einzelheiten der geschäftlichen Maßnahmen, die sich auf dieses Gebiet beziehen, einer besonderen Kontrolle unterworfen werden. Vorerst kommt es darauf an, daß die eingegangenen Quantitäten richtig sind; sodann spielt die Qualität eine eminente Rolle, und endlich darf auch der Preissatz, zu dem eingekauft ist, nicht vernachlässigt werden. Die Gesamtaufwendungen für die Rohmaterialien hängen von diesen drei Punkten so wesentlich ab, daß nicht scharf genug auf jeden derselben geachtet werden kann. Wir werden deshalb zeigen, in welcher Weise eine Kontrolle der Quantität, der Qualität und des Preissatzes in unserem Werke vorgenommen wird.

a) Quantität:

Die Lieferung der Rohmaterialien erfolgt meistens in Eisenbahnwaggons, und täglich gelangt eine größere Anzahl von ganzen Zügen nach dem Werke. Die Bestellung wird nach Anhörung des in Frage kommenden Betriebschefs durch die Generaldirektion erledigt. Die formellen Geschäfte bearbeitet unter der Generaldirektion das Einkaufsbüro. Der Lieferant erhält ein Auftragsschreiben und auf Grund desselben sendet er die Ware mit einem begleitenden Frachtbriefe unter gleichzeitiger Übermittelung der Rechnung an das Werk ab. In Fällen, in denen das Werk große Lieferungsverträge abgeschlossen hat, wird die Rechnung monatlich aufgestellt. Die Ware mit dem Frachtbriefe kommt nach der Speditionsabteilung und die Rechnung nach dem Einkaufsbüro. Der Frachtbrief wird in ein Buch eingetragen und nach Prüfung der Sendung die Richtigkeit auf der Rechnung vermerkt. Daraufhin werden die Waggons den einzelnen Betrieben zugestellt. Bei großen Sendungen, wie z. B. für die Koks- und Hochöfen erfolgt die direkte Zuführung ohne weiteres. Die Speditionsabteilung hat auf dem Frachtbrief weiterhin Fracht und Spesen zu berechnen und ihn dann an das Einkaufsbüro weiter zu geben. Von sämtlichen Eisenbahneingängen macht die Speditionsabteilung für das gesamte Werk täglich eine Aufstellung und überreicht dieselbe der Generaldirektion, die sie dann an das Selbstkostenbüro abgibt.

Kontrolle der Rohmaterialienquantitäten.



Anmerkungen: Die größeren Rechtecke bezeichnen die dabei benannten Betriebs- resp. Verwaltungszweige usw. Die kleineren Rechtecke innerhalb der großen weisen auf den Gang der Dinge von Abteilung zu Abteilung hin. Die Pfeile geben die Richtung der Bewegung an. Da wo 2 Pfeile zusammentreffen, ist ein Kontrollpunkt.

Verfolgen wir nun den Gang der Ware innerhalb jedes einzelnen Betriebes. Sobald die Eisenbahnwagen der Betriebsabteilung übergeben sind, werden sie entladen und in ein Lagerbuch eingetragen, worin die einzelnen Warengattungen getrennt aufgeführt sind. Als Gewicht wird das in dem Frachtbriefe angegebene Ladegewicht angenommen. Bei der Materialentnahme erfolgt die Ermittlung des Gewichts auf Grund von Schätzungen. Diese Angaben werden in das Lagerbuch auf die

Ausgangsseite eingetragen, so daß in den meisten Fällen, wenn man den Ausgang von dem Eingang abzieht, ein Bestand verbleibt. Letzterer führt den Namen „Sollbestand“. Um eventuell Irrtümer zu berichtigen, wird allmonatlich eine Schätzung des vorhandenen Bestandes vorgenommen und auf Grund dieses „Istbestandes“ der „Sollbestand“ revidiert. Für die Inventarzwecke nimmt man die Schätzung besonders sorgfältig vor.

Jeder Betrieb (Koksofen, Hochofen usw.) gibt monatlich eine Übersicht über den Eingang und den Verbrauch der Rohmaterialien an die Generaldirektion, die dieselbe für die Verrechnung dem Selbstkostenbüro übermittelt.

Wir haben bereits gesehen, daß die Rechnung des Lieferanten an das Einkaufsbüro abgegangen ist und daß auch die revidierten Frachtbriefe von der Spedition ihren Weg nach dem Einkaufsbüro nehmen. Auf Grund der Frachtbriefe werden die Rechnungen bestätigt und kann der Fakturawert ausgezahlt werden. Die Selbstkostenabteilung gibt die eingegangenen und verbrauchten Quantitäten dem Einkaufsbüro monatlich an, wodurch demselben in großen Zügen ein Kontrollmittel in die Hand gegeben ist.

Überblickt man die Darstellung, so ergibt sich ohne weiteres, daß die Kontrolle an verschiedenen Stellen stattfindet. Vor allen Dingen muß Ware, Frachtbrief und Rechnung schon bei dem Lieferanten auf seine Richtigkeit geprüft werden. Ware und Frachtbrief werden in der Spedition nochmals kontrolliert, wenn auch dort das Gewicht selbst selten durch eine Wage ermittelt wird. Man hält es für genügend, daß man das Vorhandensein eines Waggons konstatiert und aus der Ladefähigkeit und der Art der Beladung schließt man auf die ordnungsgemäße Erledigung. Wenn auch ganz große Fehler dadurch vermieden sind, so hat doch die Erfahrung gelehrt, daß kleinere Gewichtsdifferenzen allzu leicht unterschlüpfen können und daß die rechnungsmäßigen Differenzen innerhalb der Quantitäten darauf zurückzuführen sind, daß das Gewicht des Frachtbriefes und das der Ware nicht immer übereinstimmt. In den einzelnen Betrieben selbst nimmt man die Kontrolle nicht in dem Maße genau wie es sein sollte. Das Lagerbuch wird, wie erwähnt, auf Grund der Quantitäten des Frachtbriefes ausgefüllt, weswegen die Summen der Eingangsseite selten ganz korrekt sind. Bei der Buchung des Abganges ist es noch viel schlimmer. Die verbrauchten Quantitäten Kohlen, Erze usw. wog man anfänglich überhaupt nicht, sondern man zählte die Wagen und rechnete pro Wagen ein durchschnittliches Gewicht. Je nachdem nun die Wagen mehr oder weniger voll beladen waren, schwankte auch das wirkliche Gewicht, während für die Berechnung eine durchschnittliche Zahl angenommen wurde. Infolgedessen besassen die Betriebsabteilungen eigentlich überhaupt keine rechte Klarheit über die verbrauchten Quantitäten. Um nun diesen Mangel zu paralysieren, wurden allmonatlich die Schätzungen eingeführt, die auch kein genaues Bild geben konnten. Es war dies schon deshalb nicht möglich, weil letztere Tätigkeit vielfach in einer ganz oberflächlichen und kurzen Weise geschah. Auf die jährlichen Schlußschätzungen verwandte man mehr Zeit und suchte sie auf eine gründliche rechnerische Basis zu stellen, so daß sie zwar nicht exakt, aber doch annähernd genau wurden.

Innerhalb des Selbstkostenbüros laufen nicht allein die Rechnungen des Einkaufsbüros zur Verarbeitung ein, sondern auch die täglichen Rapporte der Spedition und die monatlichen Betriebsberichte der einzelnen Betriebe. Dadurch wurde eine Kontrolle des Eingangs ermöglicht, dies hat aber insofern keine große Bedeutung, weil die sämtlichen Angaben aus derselben Quelle (Lieferanten) stammen. Das ganze Kontrollsystem hängt also davon ab, ob die Angaben des Lieferanten im Frachtbriefe und somit in der Rechnung mit dem wirklich eingegangenen Gewicht übereinstimmen oder nicht.

Das Einkaufsbüro, das von der einen Seite die Rechnungen und von der anderen Seite den geprüften Frachtbrief erhält, hätte an sich eine gute Nachprüfung, wenn die Spedition Frachtbrief und Ware auf ihre Übereinstimmung durch Nachwiegen verglichen hätte. Da dies aber nur in großen Umrissen geschieht, läßt sich auch hier die vorhandene Kontrolle als nicht zulänglich nachweisen.

Aus dem Gesagten ergibt sich, daß das Werk zwar eine Kontrolle der Quantität der eingegangenen und verbrauchten Rohmaterialien besitzt, daß diese aber nur in einer ganz unvollkommenen Weise geschieht, so daß die Rechnungsgrundlagen, die sowohl für die Bezahlung der Rechnungen als auch für die Selbstkostenberechnung maßgebend sind, wenig brauchbar sind.

b) Qualität:

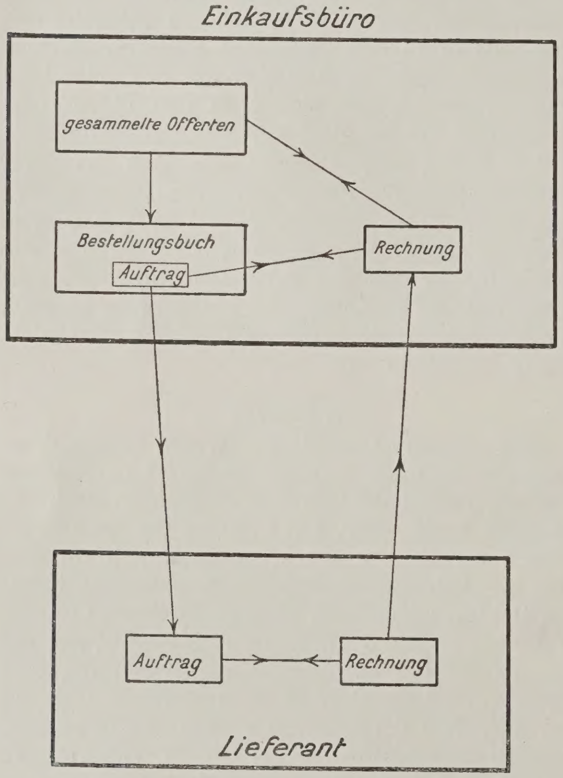
Was nun die Qualität der Waren anbetrifft, so sind die Verträge meistenteils derart eingerichtet, daß die Qualität der Rohmaterialien dabei eine maßgebende Rolle spielt. Die Prüfung der Qualität erfolgt innerhalb des Werkes selbst durch ein chemisches Laboratorium; letzteres untersteht keiner der Betriebsabteilungen, sondern direkt der Generaldirektion. Es ist das insofern zweckmäßig, weil fast der größte Teil der Betriebsabteilungen mit dem chemischen Laboratorium zu tun hat und es für die Sicherheit der Analysen von großer Bedeutung ist, daß dasselbe unabhängig dasteht. Die Analysen werden täglich der Generaldirektion eingereicht. In Streitfällen werden Proben einer im Vertrage angegebenen anderen Stelle überwiesen, die darauf eine Schiedsanalyse herzustellen hat. Jedenfalls werden beim Kaufe von Koks, Kohlen, Erzen usw. immer mehr die Analysen eine ungemein große Rolle spielen und tatsächlich bauen sich die Preissätze direkt darauf auf. Das chemische Laboratorium ist somit ein außerordentlich wichtiges Kontrollglied des ganzen Werkes. Damit ist aber nicht gesagt, daß die Analysen ein objektiv richtiges Bild der Verhältnisse geben; es hängt dabei sehr viel von der Art ab, wie die Proben entnommen werden,

und es ist vorgekommen, daß Kalkanalysen usw., die von den verschiedenen Stellen gemacht worden sind, ganz abweichende Resultate ergaben.

c) *Preis:*

Bei Abschluß von Lieferungen werden seitens des Einkaufsbüros mehrere Offerten eingeholt. Da sich die Lieferungsverträge vielfach auf eine längere Zeit erstrecken, so liegt der Preissatz fest. Kommen nun Rechnungen von Lieferanten nach dem Einkaufsbüro, so werden die Preissätze der Rechnungen und des Bestellungsbuches verglichen, worauf die Richtigkeit derselben sofort ermittelt werden kann. Sollen aber Nachprüfungen weiterer Art stattfinden, insbesondere darüber, ob der abgeschlossene Preis noch zeitgemäß ist, so genügt nicht allein das Bestellungsbuch, sondern es sind auch die übrigen Offerten heranzuziehen, die unter Umständen in einem Preisbuche gesammelt sind und meistensteils werden, wenn angängig, neue Offerten von dritter Seite eingeholt.

Preiskontrolle im Einkaufsbüro.



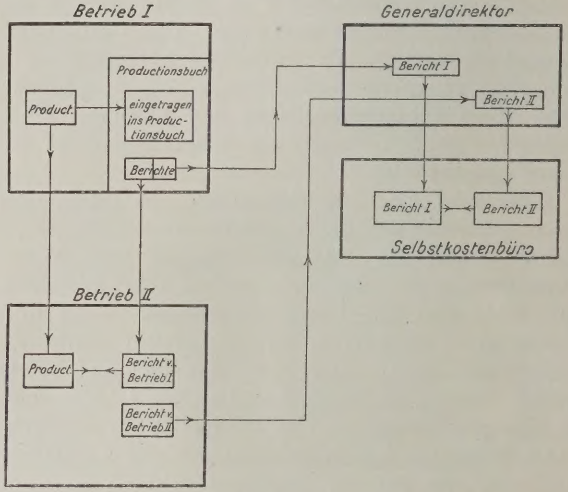
Aus dem Gesagten ergibt sich, daß das Gesamtgebiet der Kontrolle der Rohmaterialien durchaus nicht systematisch und vollständig aufgebaut ist. An zahlreichen Stellen finden sich große Lücken, die eine genaue Nachprüfung nicht zulassen. Auch bei der Nachweisung der Qualität sind Mängel vorhanden, so daß insgesamt festgestellt werden kann, daß die Nachprüfungsmethoden der Rohmaterialien nicht genau sind.

3. Produktionskontrolle.

Bei der Produktion, die in dem Werk selbst erzeugt wird, haben wir es nur mit der Quantität und der Qualität zu tun. Die Qualität des Roheisenstahls, der Fertigware usw. wird insbesondere beim Hochofen und Stahlwerk durch das chemische Laboratorium geprüft. Dabei kommen selbstverständlich genau dieselben Mängel in Betracht, die wir schon bei den Rohmaterialen erwähnt haben. Die Güte der Träger, U-Eisen, T-Eisen und aller übrigen Profilsorten wird vielfach auf mechanischem Wege ermittelt. Die Festigkeit und die Dehnung spielen dabei die Hauptrolle. Wenn auch angenommen werden sollte, daß diese auf exakte Weise vorgenommene Prüfung wenig Fehler aufzuweisen hätte, so irrt man sich. Es kann aber hier nicht der Ort sein, auf diese ganz speziellen Verhältnisse näher einzugehen.

Was nun die Nachprüfung der Quantität betrifft, so ergibt das weitere folgende Tabelle:

Kontrolle der Quantitäten der Produktion.



Bei erfolgter Produktion wird die Menge derselben ermittelt, in ein Buch eingetragen und der nächsten Betriebsabteilung, die das Material zu verarbeiten hat, bekannt gegeben, die sich ebenfalls von der Richtigkeit der Angaben überzeugt. Beide Betriebe geben monatlich einen Bericht über die abgegebene resp. die empfangene Menge an die Generaldirektion, worauf diese Angaben im Selbstkostenbüro weiter verarbeitet werden. Innerhalb des Selbstkostenbüros gehen also von zwei verschiedenen Seiten Angaben über die gleiche Quantität ein, wodurch an sich eine ganz exakte Nachprüfung entsteht. In der Tat würde dies der Fall sein, wenn die Angaben der beiden Betriebschefs unbeeinflußt voneinander wären. Sehr oft aber gibt der liefernde Betrieb die Höhe der Quantität an, die von dem übernehmenden akzeptiert wird. Unter Berücksichtigung dieser Tatsache ließe sich konstatieren, daß dann eine Nachprüfung überhaupt nicht existiert und die scheinbare Möglichkeit einer Kontrolle im Selbstkostenbüro einfach illusorisch würde. Da jeder Betriebschef für das von ihm erzielte Ergebnis verantwortlich ist, hat man sich dazu verstanden, die Angaben des abgebenden Betriebes zwar entgegen zu nehmen, sie aber auf ihre Richtigkeit zu prüfen. Infolgedessen wird, wo es mög-

lich ist, das Gewicht der Produktion nicht einmal, sondern zweimal oder an einer Stelle von Vertretern zweier Betriebe ermittelt.

4. Die Kontrolle der Magazingegenstände.

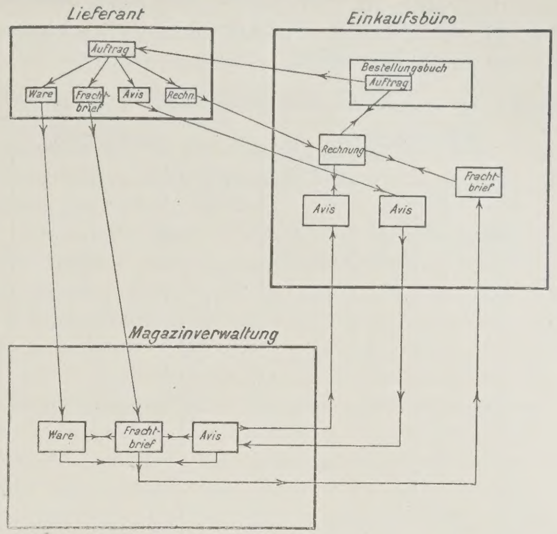
Unter den Magazingegenständen versteht man alle die Materialien, die nicht direkt für die Erzeugung der Produktion, sondern für die Instandhaltung des Betriebes von Wert sind. Es gehören dazu die Materialien, die für die Reinhaltung der Maschinen usw. in Frage kommen. Wie bei den Rohmaterialien spielen dabei auch wieder drei Punkte eine Hauptrolle und zwar die Nachprüfung der Quantität, der Qualität und des Preises. Fassen wir die Prüfung nach der Qualität ins Auge, so vollzieht sich dieselbe direkt bei der Abnahme durch den Magazinbeamten, die aber nur oberflächlich erfolgen kann. Die Kontrolle, ob die richtige Qualität genommen ist, geschieht an der Betriebsstelle selbst durch den Nachweis der praktischen Verwendbarkeit. Dadurch entsteht allerdings kein objektives Urteil über die tatsächliche Güte der Waren, da die Meinung gar leicht von anderen Dingen beeinflußt werden kann. Es kann z. B. der Fall eintreten, daß in zwei Betrieben dieselben Materialien für denselben Zweck verwendet werden und daß der Eine sie als gut und der Andere als schlecht bezeichnet. Stimmungssache spielt somit eine Hauptrolle dabei, und infolgedessen kann von einer genauen Nachprüfung nicht die Rede sein.

Der Preis wird im Einkaufsbüro auf Grund der Bestellungen wie bei den Rohmaterialien kontrolliert und ist das dort Gesagte auch hierfür maßgebend. In der Hauptsache dreht es sich aber bei der Magazinverwaltung um eine Nachprüfung der Quantitäten. Dabei müssen wir die eingehenden von den ausgehenden Mengen unterscheiden. Fassen wir erstere ins Auge, so ergibt sich fast dasselbe Bild wie bei den Rohmaterialien. Auf Grund der Bestellungen seitens der Generaldirektion sendet der Lieferant die Ware mittelst Frachtbrief (und ev. Avis) an das Werk und schickt die Rechnung separat. Ware und Frachtbrief gehen an das Magazin, Avis und Rechnung nach dem Einkaufsbüro, von wo das Avis dem Magazin übermittelt wird. Das Magazin prüft das Gewicht der Ware und bestätigt die Richtigkeit oder die Differenzen auf dem Frachtbriefe und gleichzeitig auf dem Avis, die beide dem Einkaufsbüro übersandt werden. Dort kann die inzwischen eingegangene Rechnung auf dieser Basis kontrolliert werden. Die praktische Erfahrung lehrt, daß innerhalb des Magazins dem Nachprüfen nicht immer die Bedeutung zugemessen wird, die es eigentlich haben sollte, so daß, obwohl nach dem Schema der Kontrolle eine solche denkbar wäre, das Resultat dennoch ungenau und fehlerhaft ist.

Unsere weitere Aufgabe besteht nun in der Untersuchung der Nachprüfungsmethoden der abgegebenen Materialien.

Jeder Meister resp. jeder Vorarbeiter hat ein Gutscheinbuch in Händen. Dasselbe enthält per-

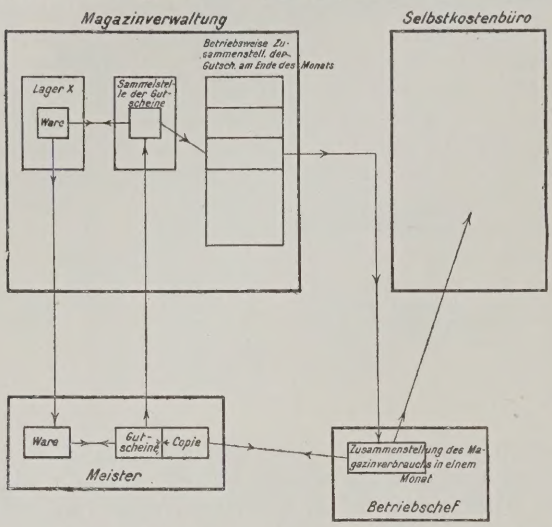
Kontrolle der eingehenden Magazingegenstände (Quantitäten).



forierte Blätter, von denen die eine Hälfte denselben Vordruck hat wie die andere. Wünscht nun der Meister Materialien aus dem Magazin zu entnehmen, so füllt er beide Stellen aus und übergibt einem Arbeiter die Kopie, der im Magazin gegen den Gutschein die Ware empfängt. Innerhalb des Magazins werden die Gutscheine nach den verschiedenen Materialien und Betrieben gesammelt und monatlich in Bücher eingetragen. Die Preise, die den Betrieben verrechnet werden, sind höher, als die Einkaufspreise, so daß ein Wiege- und sonst eintretender Verlust durch den Mehrerlös gedeckt ist. Die monatlich aufgestellten Verbrauchslisten werden den Betriebschefs zur Kontrolle übersandt, die eine Nachprüfung auf Grund der bei dem Meister vorhandenen Gutscheinbücher vornehmen sollen. Ist die Unterschrift erfolgt, so erhält das Selbstkostenbüro das Buch zur weiteren Verarbeitung. Auch hier könnte man zu der Überzeugung kommen, daß eine einigermaßen gute Kontrolle wohl vorhanden ist. In Wirklichkeit trifft dies aber kaum zu, da als erster und belangreichster Mangel die Art und Weise der Gutscheinausschreibung anzusehen ist. Es liegt ganz in der Hand des Meisters, was und wieviel er entnehmen will. Wenn auch die Kopien zur Nachprüfung in dem Buche bleiben, so wird doch in den meisten Fällen an eine Verwendung derselben nicht gedacht. Hier und da werden die Meister seitens der Betriebschefs veranlaßt, Zusammenstellungen zu machen, so daß daraufhin die Nachweisungen des Magazins kontrolliert und richtig gestellt werden können. In einigen Betrieben geht man sogar soweit, daß der Meister den Verbrauch der Materialien für jede Maschine usw. angeben muß. Da in diesen Betrieben auf Grund der Erfahrung Normalien über die Höhe des monatlichen Verbrauchs jeden Teiles aufgestellt sind, läßt sich die Verwendungsart nachprüfen. Allerdings wird von dieser Möglichkeit nur selten Gebrauch gemacht. Der Betriebschef ist somit meistenteils nicht in der Lage,

die Summen, die das Magazin für ihn als verausgabt ansieht, zu korrigieren, und infolgedessen bedeutet die scheinbare Nachprüfung weiter nichts, als eine reine Formalität.

Kontrolle der ausgehenden Magazingegenstände (Quantitäten).



Fassen wir Vorstehendes zusammen, so ergibt sich, daß die Feststellung der eingehenden Quantitäten ungenau ist. Ferner liegt der Eingang und Ausgang der Waren in einer Hand, so daß gefundene Fehler nicht so leicht an die Öffentlichkeit kommen. Im Magazin selbst läßt sich niemals feststellen, wieviel Waren zu einer gegebenen Zeit vorhanden sein müssen; es ist nur denkbar, zu ermitteln, wieviel Mengen jeder einzelne Betrieb entnommen hat. Weiterhin ist das Aufschreiben der Gutscheine als ganz willkürlich zu bezeichnen. Wir ersehen daraus, daß bei den Magazingegenständen zwar eine Kontrolle vorhanden ist, daß sie aber in keiner Weise den Ansprüchen, die an sie gestellt werden, genügt.

(Schluß im nächsten Heft [Neuere Bestrebungen, Probleme der Kontrollorganisation usw.].)

Kommerzielle Terminologie.

Von A. Schmid, Wien.

Während man sich in allen anderen Wissenszweigen stetig bemüht, die Terminologie festzulegen, zu präzisieren und planmäßig weiter zu entwickeln, müssen wir sowohl in den Handelswissenschaften wie in der Handelspraxis häufig das entgegengesetzte Bestreben konstatieren. Schon in längst vergangenen Zeiten finden sich in den verschiedenen kaufmännischen Unternehmungen für ganz gleichartige Handelsbücher, Handelsdurchführungen ja selbst Waren bzw. Warenqualitäten verschiedene Bezeichnungen. Dieses Bestreben läßt sich ganz natürlich durch den Wunsch erklären, das Geschäftsgeheimnis möglichst zu wahren, fremden Fachleuten den Einblick zu erschweren, den Kunden Abwechslung zu bieten, höhere Preise leichter einführen und halten zu können, kurz alle tatsächlichen oder vermeintlichen Vorteile besser ausnützen zu können. Jedes Unternehmen trug das Gepräge der Individualität seines Gründers oder Inhabers. In vielen Geschäften legte man großen Wert darauf, eine ganz eigene Buchführung, eine eigene Geschäftsgeheimsprache und spezielle Benennungen zu haben. So sehr begreiflich diese Absichten in der Handelspraxis erscheinen mögen und so vielfach die Begründung ist, die sich dafür finden läßt, so wenig berechtigt sind diese Bestrebungen in den Handelswissenschaften und doch findet sich auch bei den kommerziellen Theoretikern aller Zeiten häufig das offenkundige Bestreben, eine bisherige Benennung oder einen Sprachgebrauch ohne Begründung abzuändern, ja nicht selten scheint es sogar, daß neue Benennungen nur aus Eitelkeit, kleinlichen oder privatwirtschaftlichen Gründen gewählt wurden.

Eine sehr wichtige und verdienstvolle Aufgabe besteht für die Handelswissenschaften und ihre Vertreter ebenso wie für die kaufmännische Fachpresse und den Handelsunterricht in der Festlegung und genauen Einhaltung einer einheitlichen Terminologie.

Auf dem Gebiete der kommerziellen Terminologie herrscht in mancher Hinsicht eine geradezu heillose Verwirrung, die in das gesamte kaufmännische Wissen eine so große Unsicherheit und Unklarheit bringt, daß es nicht Wunder nehmen darf, wenn die Vertreter exakter Wissenschaften die Wissenschaftlichkeit der Handelsfächer anzweifeln.

Aus der unendlichen Fülle der sich darbietenden Beispiele sollen nur einige hervorgehoben werden. Während man ein Buch mit vollständig übereinstimmendem Zweck und Inhalt in den verschiedenen Betrieben und Lehrbüchern als Journal, Prima-Nota, Tagebuch, Memorial, Kladde, Bogen, Wochenbogen, Strazze, Brouillon und noch anderen Benennungen bezeichnet, steht jede dieser Benennungen in verschiedenen Unternehmungen und Fachwerken wieder für ganz verschiedenartige Bücher in Gebrauch. Dabei sollen hier nur die immerhin noch richtigen Benennungen in Betracht gezogen und keineswegs die Legion der vollständig unrichtigen Namensgebungen in der Praxis berücksichtigt werden, die von Lehrern, welche die Praxis um jeden Preis kopieren wollen, nicht selten auch in den Unterricht übergeführt werden.

Rechtlich und kaufmännisch ganz gleichartige Aufstellungen werden in der kaufmännischen Literatur und in den Betrieben als Rechnung, Nota, Faktura, Bordereau, Konto, Aufstellung, Kontoauszug, Kontokorrent, benannt und jede dieser Bezeichnungen wird wieder in der Literatur und in der Praxis für die verschiedenartigsten Aufstellungen verwendet.

Für die verschiedenen Arten der Registratur bestehen keine feststehenden Benennungen.

Außerordentlich vielseitig ist die Bedeutung, die man in den verschiedenen Unternehmungen den Ausdrücken Skonto, Eskont, Diskont, Rabatt, Dekort, Skontro, Hauptbuch, Hilfsbücher, Nebenbücher, Bestellungs-, Order- oder Kommissionsbücher, Revision, Kommission, Dekortkonto, Kommissions-

konto, Kursdifferenzkonto, Regiekonto, Rohbilanz, Probebilanz und anderen beilegt. Häufig werden auch die Bezeichnungen Kommissions- und Konsignationsware nicht oder nicht richtig unterschieden.

Sehr verschiedenartig ist auch die Anwendung der kaufmännisch-technischen Ausdrücke und Redewendungen im kaufmännischen Briefverkehr und bei den Berechnungen, wodurch häufig Mißverständnisse, Streitigkeiten und Prozesse herbeigeführt wurden.

Daß man als Mokka-Kaffee oder als Menado-Kaffee in manchem Kaufladen Kaffeesorten bezeichnet, die nicht immer aus diesen Gebieten stammen, ist dem Fachmanne ebenso bekannt, wie es den verständigeren Käuferinnen mit der Zeit klar wird, daß alle möglichen Waren mit seidenartigem Glanze in manchen Geschäften als Seidenwaren angeboten werden.

In manchen Geschäften, welche die feinsten Warenqualitäten gar nicht führen, werden zweite, dritte oder noch schlechtere Qualitäten mit dem Beisatze Prima, Primissima, Extrafeinst, Superfein, Feinst, Allerfeinst, Erste Qualität, Prima Qualität, Hochfein, Beste Sorte, Allerbeste Güte u. dgl. angepriesen, während es im Interesse der Kundschaft und — so wenig das vielleicht manchem Kaufmann sofort verständlich ist — auch des Kaufmanns liegen würde, die Waren nicht nur richtig sondern auch gleichartig zu benennen. Die fortschreitende Bildung, die zunehmende Konkurrenz und die wachsende Kultur wird auch den Handel zu gleichartigen und verläßlichen Bezeichnungen zwingen.

Selbst in der Benennung mancher Fächer besteht eine verwirrende Vielseitigkeit, so kann man z. B. bei der Verwendung der Ausdrücke Handelskunde, Handelslehre, Handelsbetriebslehre, Handelstechnik, Handelsorganisation, Handelswissenschaft, Technik des Handels in den Lehrplänen der Schulen und bei den verschiedenen Autoren weder unter dem gleichen Titel stets die Behandlung der gleichartigen Materie noch ein gleichartiges Bestreben, häufig nicht einmal die Absicht, den betreffenden Ausdruck festzulegen und gegen die anderen Benennungen abzugrenzen, finden.

Während einerseits die vollständig gleiche Materie unter den so verschiedenen vorstehend angeführten Titeln bearbeitet erscheint, kann man anderseits nicht selten in Werken über Handelsbetriebslehre ganze Abschnitte finden, die nur die Grundlagen, die Organisation des Handels oder Handelseinrichtungen behandeln, nicht aber den Handelsbetrieb wie auch manche Bücher der „Handelswissenschaft“ besser als „Handelslehre“ oder „Handelskunde“ bezeichnet werden würden. Es gibt Werke über Handelstechnik, in welchen die Erörterung der Handelstechnik einen kaum nennenswerten Raum einnimmt, während fast das ganze Buch die Organisation des Handels oder einzelner Handelszweige, die allgemeinen Grundlagen und Hilfskenntnisse des Handels enthält.

Um jedes Mißverständnis zu vermeiden, soll ausdrücklich konstatiert werden, daß weder den Autoren, den Fachmännern und Lehrern noch den kaufmännischen Praktikern diese willkürliche Anwendung von technischen Ausdrücken zum Vorwurf gemacht werden soll. Der gegenwärtige Zustand läßt sich vielmehr nur durch die bisherigen Verhältnisse erklären. Aus dem Chaos der kaufmännischen Praxis müssen eben erst die festen Grundlagen, Benennungen, Kenntnisse und Grundsätze gewonnen werden.

Auch auf allen anderen Wissensgebieten herrschte ein ähnliche verwirrende Terminologie solange nur empirische Kenntnisse vermittelt wurden. Erst die wissenschaftliche Behandlung zwang zur Festlegung und genauen Einhaltung der einzelnen Begriffe. Und so scheint auch für die kaufmännischen Wissensgebiete nunmehr die Zeit gekommen zu sein, in welcher die (kommerzielle) Terminologie festgelegt und von allen wissenschaftlich forschenden und arbeitenden wie auch von allen lehrenden und leitenden Kräften übereinstimmend angewendet werden könnte.

Dieses Ziel könnte durch eine auf historischen Grundlagen beruhende genaue und eingehende sowie praktisch umfassende Untersuchung der gebräuchlicheren Benennungen mit anschließenden Gutachten und Besprechungen der hervorragendsten Fachmänner bedeutend gefördert und durch ein entsprechendes Interesse der kaufmännischen Körperschaften, Kongresse und Lehranstalten erreicht werden.

Die fortschreitende Entwickelung des Handels, seiner Betriebs- und Durchführungsformen wird auch der kaufmännischen Praxis, wenn auch nur langsam, die Vorteile ganz verschiedener und stets wechselnder Benennungen geringer und die Nachteile größer erscheinen lassen, wodurch auch die Praxis der Vereinheitlichung und übereinstimmenden Anwendung der kommerziellen Terminologie zustreben und es nur dankbar begrüßen wird, wenn die Theorie die erforderlichen Vorarbeiten bereits geleistet hat oder gar unter den Theoretikern schon eine Einigung in dieser Hinsicht erzielt wurde. In dieser Richtung kann sich die Theorie für die Praxis von Nutzen erweisen und den Kaufleuten den Wert wissenschaftlicher Betätigung in überzeugender Weise vorführen.

In den Naturwissenschaften, in den Rechtswissenschaften, der Medizin und in den technischen Wissenschaften wurde dieses Ziel bereits zum Vorteile des Wissens, der Forschung des Unterrichts und der praktischen Betätigung erreicht.

Wie beschämend erscheint es für den Fachmann, wenn er gerade infolge seiner vielseitigen, langjährigen und ausgebreiteten Erfahrung gestehen muß, daß einzelne kommerzielle Fachausdrücke eine so verschiedenartige Anwendung und Bedeutung haben, daß nur der oberflächlich Ausgebildete eine ganz bestimmte Vorstellung damit verbindet, während der Fachmann erst die besondere Bedeutung und Anwendung in jedem einzelnen Falle feststellen muß.

Ein Beispiel soll diese Behauptung illustrieren.

Wenn man mit einem Laien von dem „Journal" eines bestimmten Geschäftshauses spricht, so wird er wahrscheinlich fragen, was dieses Buch enthält und wie es geführt wird, ein Kaufmann oder Studierender, der nur eine Form oder Art des Journals kennen gelernt hat, wird sich ohne zu fragen eine ganz bestimmte — allerdings im einzelnen Falle oft unzutreffende — Vorstellung davon machen, der erfahrene Fachmann jedoch muß notgedrungen die gleiche Frage stellen, wie der Laie oder einen Blick in das Buch werfen, um mit dem Ausdruck eine einzige bestimmte Vorstellung verbinden zu können.

Auf diese eigenartigen Verhältnisse im Handel und in der Handelstheorie sind oft die vielen Irrtümer zurückzuführen, die bei Staatsmännern, Juristen, Technikern, aber auch bei Kaufleuten über kaufmännische Einrichtungen und Ausdrücke zu finden sind. Die Forschung, Weiterentwickelung und der Unterricht wird dadurch sehr behindert aber auch der fleißige und intelligente kaufmännische Gehilfe (Prokurist, Disponent, Geschäftsführer, Buchhalter, Korrespondent, Kontorist, Verkäufer, Reisende usw.) hat dadurch beim Übertritt in ein anderes Unternehmen viel größere Schwierigkeiten zu überwinden und muß vieles umlernen, was den Angehörigen anderer Berufe erspart bleibt.

Welche unüberwindliche Schwierigkeiten und zahlreiche Irrtümer sich durch die verschiedenartige Bedeutung und Anwendung der einzelnen kommerziellen termini bei fachtechnischen Debatten und Diskussionen ergeben, weiß jeder Fachmann, der wiederholt Debatten geleitet oder abgeführt hat. Bekannt sind die häufigen Differenzen in den Gutachten und Anschauungen der kaufmännischen Sachverständigen bei den Gerichten und Behörden, die nicht gerade selten auf die willkürliche Terminologie zurückzuführen sind.

Wenn sich jeder Fachmann unter einer Benennung etwas anderes vorstellt, ist aber auch auf Kongressen und sonstigen Tagungen viel schwerer eine Einigung ja auch nur eine Erörterung auf der gleichen Basis zu erzielen. Wie ganz verschiedenartig sind z. B. die Anstalten in Bezug auf Aufnahmebedingungen, Einrichtungen, Benennung, Lehr- und Vorlesungsplan, Prüfungen usw. organisiert, die man als Handelshochschulen oder als höhere Handelsschulen bezeichnet. Wie viele unrichtige, naive Anschauungen, unlösbare Differenzen und Kämpfe, falsche Schlußfolgerungen und schädliche Wirkungen entstehen durch die skrupellose Vergleichung ohne genauere Kenntnis aller Verhältnisse auf diesen Gebieten?

Unrichtige Benennungen in der kaufmännischen Praxis, in der kommerziellen Literatur und im kaufmännischen Unterrichtswesen erscheinen gerade im Zeitalter der Weltwirtschaft, in welchem die Benennungen mit den Leistungen und Gegenleistungen und mit den Verhältnissen auf anderen Tätigkeitsgebieten so rasch und überzeugend verglichen werden können gar nicht geeignet, das Ansehen des Handelsstandes und aller damit zusammenhängenden Berufszweige bei den Angehörigen anderer Berufe zu erhöhen. Um dieses wünschenswerte Ziel zu erreichen, die kaufmännischen Wissenschaften intensiver zu fördern und die kaufmännische Praxis dem Stande der Weltwirtschaft und des Weltverkehrs besser anzupassen, müßten wirklich vorzügliche Leistungen auf diesen Gebieten neidlos und rückhaltlos möglichst international anerkannt, dagegen alle unrichtigen und irreführenden Benennungen von den gesamten Berufsangehörigen vermieden werden.

Für das Ansehen des kaufmännischen Wissens, der Forschung auf diesem Gebiete und für die tatsächliche Weiterentwicklung der Handelswissenschaften ist es ebenso wichtig, daß vorher erschienene Werke über die gleiche Materie angeführt und ihrem Werte entsprechend gewürdigt werden, was leider nicht immer erfolgt, wodurch stets die Meinung entstehen muß, daß der Autor nicht einmal die Literatur seines Wissensgebietes genügend kennt. Wir können unmöglich eine hohe Entwicklung des kaufmännischen Wissens erreichen, wenn die Autoren nicht von der bereits erreichten Stufe ausgehend auf den bisher erzielten Ergebnissen und erschienenen Studien fußend weiterarbeiten und dabei stets die bisherige übliche Terminologie anwenden oder jede Abweichung ausreichend begründen und jede Bezeichnung in ihrer Bedeutung festlegen.

Infolge der zunehmenden Verdrängung der Einzelunternehmungen durch Handelsgesellschaften insbesondere durch Aktiengesellschaften und Gesellschaften mit beschränkter Haftung sowie durch die zahlreichen Umwandlungen von Einzelgeschäften in solche Handelsgesellschaften, wird der Wunsch nach Individualisierung der einzelnen Betriebe und Betriebseinrichtungen immer weniger bedeutsam und einflußreich, wodurch auch die früher herrschende Sucht, ganz gleichartige Einrichtungen, Waren, Qualitäten, Bücher, Konten usw., mit neuen und von dem bisherigen Gebrauch möglichst verschiedenen Namen zu belegen, in geringerem Maße herrscht. Die Entwicklung des Handelsrechtes und des Verkehrs, die Ausbreitung des Handels zum Welthandel, sowie die Notwendigkeit, alle Einrichtungen der Konkurrenten zu verfolgen und im Fortschritt zu wetteifern, haben auch die Erreichung einer Einheitlichkeit in den Benennungen wünschenswerter gemacht. Der Börsenhandel, insbesondere das Termingeschäft, das internationale Versicherungs- und Frachtgeschäft zwingen geradezu zur Festsetzung und genauesten Einhaltung einer einheitlichen Terminologie und in diesen Zweigen der kommerziellen Tätigkeit hat die Entwicklung zur Einheitlichkeit des kaufmännischen Sprachschatzes bisher auch die größten Fortschritte gemacht. Eine feststehende, kommerzielle Terminologie ist für die Theorie und die Praxis, die Forscher, Lehrer und Kaufleute von gleich großer Wichtigkeit und Bedeutung.

Die Arbeiten zur Erreichung dieses Zieles müßten zunächst mit Untersuchungen über die Entstehung, historische Entwicklung und gegenwärtige Bedeutung der einzelnen Ausdrücke beginnen, worauf die

Abgrenzung gegenüber ähnlichen und verwandten Benennungen stattzufinden hätte, wonach erst die genaue Festsetzung der Bedeutung und Verwendung der einzelnen technischen Ausdrücke erfolgen kann, deren genaue Anwendung und Einhaltung den gebildeten Theoretiker und Praktiker vom Empiriker unterscheiden würde.

Umlauf der Briefe, Abschriften und Postwertstücke im Räderwerke eines modernen Bankbetriebes. Abgehende Briefe[1].

Von Richard Schigut, Wien.

Abgehende Briefe.

Kurzer Überblick über den chronologischen Weg eines normalen abgehenden Briefes:

Korrespondent — Rechnungsbüros — Prokurist — Direktoren der Korrespondenz — Kopierzimmer — Postbüro — Diener-Expedition — Bahnhof.

Jedem Korrespondenten ist ein Schreibmaschinen-Fräulein zugeteilt, das ihm die rein manuelle Arbeit des Schreibens abnimmt.

Er hat der Schreiberin die Arbeit zuzuweisen und die fertiggestellten Briefe genau zu prüfen, da er für die Richtigkeit einzig verantwortlich ist. (Die im Gebrauch stehenden Schreibmaschinen-Typen haben vollkommen sichtbare Schrift, durch einen Griff auswechselbare Walzen und Addiertaste.)

Auf jeden Schreibmaschinen-Brief hat die Beamtin in die Ecke ihre Namensinitialen als Ursprungs-Zeugnis für Reklamationsfälle zu setzen Die Hauptaufgabe eines Bank-Korrespondenten besteht nicht im Abfassen von Briefen, sondern in peinlich genauen Buchungen und Valutierungen in seinen Briefen, gewissenhaften Vormerkungen, genauen Beachtungen der Vorschriften der eingegangenen Schreiben, Ermittlung des vorteilhaftesten Ausführungsmodus der Kundenaufträge und großenteils in der Kontrolle der anderen Büros.

Das erste zu bearbeitende Material erhält der Korrespondent an den Wochentagen um $^1/_2$9 Uhr morgens, an Tagen nach Sonn- und Feiertagen um 8 Uhr. Die „Frühpostbriefe" sind sofort zu schreiben und längstens mittag zur Unterschrift und Absendung vorzulegen. Der weitaus größte Teil der Briefe gelangt seitens des Korrespondenten zwischen 2 und 6 Uhr nachmittags zur Ablieferung an den ihm vorgesetzten Prokuristen. Für die nach 6 Uhr nachmittags zu schreibenden Briefe ist die Einrichtung des Abendjournales getroffen, wonach jeden Abend zwei andere Korrespondenten für die ganze Korrespondenzabteilung von 6 bis 8 Uhr abends zur Verfügung der Direktion zu stehen haben, um derartige Nachtrags- oder Korrekturbriefe zu schreiben. Die Diktierarbeit des Korrespondenten erleichtern zahlreiche Typen von mit Kopierdruck vorgedruckten Formularen, in die nur die variablen Daten einzusetzen sind. Die Arten der vorhandenen Formulare sind folgende:

Buchungsbriefe, Auftrags-, Devisenremittierungs-, Wechselgirierungs-, Bestätigungs-Briefe und -Korrespondenzkarten, Aviso-Briefe und -Korrespondenzkarten und Anfragebriefe. Jede dieser Arten umfaßt eine ganze Reihe von Typen. Außerdem stehen dem Korrespondenten „glatte" Briefpapiertypen für Textbriefe zur Verfügung. Jeder Korrespondent hat ein Quantum aller dieser Briefpapiere in einem verschließbaren Wandregal mit 30 Fächern zur Hand. Die großen Vorräte werden in verschlossenen Rollkästen aufbewahrt und durch Diener nach Bedarf verteilt. Am linken Rande der meisten Formulare befindet sich folgender Aufdruck: „Wir ersuchen Sie bei Postsparkassen-Überweisungen außer Clearing an uns den in Ihren Händen bleibenden Postsparkassen-Empfangsschein als genügende Bestätigung zu betrachten." Infolgedessen unterbleiben die jeweiligen (das Portokonto der Kommittenten belastenden) brieflichen Empfangsbestätigungen seitens der Bank an die Komittenten. Den unteren Rand der Auftragsbriefe nimmt ein Vermerk ein: „Alle Blätter, aus welchen sich dieser Brief zusammensetzt, müssen unterfertigt sein." Ferner ist auf der Rückseite eine Querrubrik aufgedruckt: „Auf dieser Rückseite darf nichts geschrieben sein." Am Rande der Wechselgirierungs-Formulare steht: „Unbezahlte Wechsel wollen Sie gefl. stets mit Protest zurückschicken und den Protest nur in dem Falle unterlassen, wenn wir dies durch den Vermerk: „Ohne Protest" oder „O. K." ausdrücklich vorschreiben."

Da der Kopierdruck der Formulare nach längerer Zeit seine Kopierfähigkeit einbüßt, andererseits von dieser die Sicherheit der Buchungs- und Kontroll-Arbeiten vieler Büros abhängt, so werden alle Bestände an Formularen von Zeit zu Zeit einem stichprobenweisen Kopieren unterzogen.

Den Briefen anzuhängende gummierte Zettel stehen dem Korrespondenten zur Verfügung,

a) um eine Weisung an die Briefexpedition zu erteilen: mit Aufdruck „Expreß", „Frühpost", „Beilage zum Briefe an";

b) um dem Kopierzimmer eine Weisung zu geben, wie die Kopien in den Umlaufmappen zu verteilen sind, mit Aufdruck: „Effekten", „Dokumente", „Klatschkopie an Akkreditierungs-Büro";

c) für eine Mitteilung an eine Inkassoverbindung, mit Aufdruck: „Wir hoffen, daß es Ihnen möglich sein wird, vorstehende Appoints zum vista-Kurse auf Wien einzuziehen";

d) zu einem Ersuchen an einen Kommittenten, mit Aufdruck: „Zur Vermeidung von Verzögerungen bitten wir Sie, Ihre Aufträge für die Börse getrennt von der übrigen Korrespondenz zu senden."

Sache des Korrespondenten ist es, Aufträge an die verschiedenen Kassen zur Absendung oder internen Manipulation von Wertgegenständen zu erteilen. Den Vordruck der wichtigsten dieser Aufträge skizziere ich nachstehend 1—11.

[1]) Vgl. auch den Aufsatz desselben Verfassers über den Umlauf der eingehenden Briefe im 5. Heft des vorhergehenden Jahrgangs dieser Zeitschrift.

Beilage 1.

............ 191..

Abzusenden.

An die Haupt-Kassa.

Betrag	Tag der Absendung	an	Art der Absendung	Porto zu Lasten

Gesehen: Kontrolliert: Der Korrespondent:

Anmerkung: Die Portokolonne ist stets auszufüllen.

Gepackt durch: Im Beisein von: Adressiert durch:

Beilage 2.

............ 19..

An die Haupt-Kassa.

Zahlungen zu Lasten des Konto:

Art der Disposition	Betrag	Tag der Zahlung	an

Gesehen: Kontrolliert: Der Korrespondent:

Beilage 3.

Wien, den 190..

An die Haupt-Kassa.

Avisiert sind

Betrag	von	per	für Rechnung

Gesehen: Kontrolliert: Der Korrespondent:

Beilage 4.

............ 19..

An die Haupt-Kassa.

Einzulösende Domizile.

Betrag	Skadenz	Akzeptant	Einzusenden an

Gesehen: Kontrolliert: Der Korrespondent:

Beilage 5.

............ 191..

An die Haupt-Kassa.

Zu honorierende Abgaben:

№	Aussteller	in	Betrag	Verfall	Ordre

Gesehen: Kontrolliert: Der Korrespondent:

Beilage 6.

............ 190..

An die Haupt-Kassa.

Zu buchen auf Kassa-Giro-Conto.

Debet	Kredit	Valuta per	Name des Conto-Inhabers	Gegenstand

Gesehen: Kontrolliert: Der Korrespondent:

Beilage 7.

............ 191..

An die Effekten-Abteilung.

Abzusenden

Stück oder Nominale	Gattung	an	Art der Absendung	Porto zu Lasten

Gesehen: Kontrolliert: Der Korrespondent:

Gepackt durch: Im Beisein von: Adressiert durch:

Beilage 8.

............ 19..

An die Effekten-Abteilung.

Lieferung von Effekten aus dem Depot

Art der Disposition	Stück oder Nominale	Gattung	Termin	Bedingung	Zu liefern an

Gesehen: Kontrolliert: Der Korrespondent:

Der Korrespondent unterzeichnet diese Orders an letzter Stelle, der Prokurist an zweiter und in besonderen Fällen (Konto-Überziehung, sehr große

Beilage 9.

............190.. An die Wechsel-Abteilung.

In das Portefeuille zu übertragende Wechsel:

Betrag	Skadenz	Platz	Vom Depôt

Gesehen: Kontrolliert: Der Korrespondent:

Posten) einer der Korrespondenz-Direktoren an erster Stelle. Nachmittags kontrolliert der Korrespondent, ob er die mit Bestätigung der Kassen versehenen Blaukopien seiner Aufträge retour erhalten hat, ob

Beilage 10.

............190.. An die Wechsel-Abteilung

Zu retournieren aus: Portefeuille / Depot

Einreichungs-Datum	Betrag	Skadenz	Platz	Akzeptant ev. Domizil	an

Gesehen: Kontrolliert: Der Korrespondent:

ihm die Noten der verschiedenen Rechnungsbüros (von denen später die Rede sein wird), die Voravisi der ausgeführten Effektenorders, die Quittungen über Zahlungen und Erläge, sowie andere

Beilage 11.

............190.. An die Devisen-Abteilung.

Remittierung von Devisen für Rechnung

Betrag	Skadenz	Auszuschreiben auf		Ordre
		Platz	Firma	

Gesehen: Kontrolliert: Der Korrespondent:

Beilagen zu seinen Briefen richtig zugekommen sind. (Dazu gehören eventuell: Depeschenkopien, Nummernverzeichnisse über in Depot gelegte Effekten, beorderte Kreditbriefe, verlangte Briefkopien, Konto-Auszüge, Spezimen aller Art, gedruckte Instruktionen an Inkassoverbindungen, Separatbriefe mit Buchungen, die über ein anderes Konto geführt werden, Eingangsanzeigen über einkassierte Rimessen, Kuponsbriefe, Depotauszüge, Girierungsbriefe, Trattenavisi und Auskünfte.)

Adreßänderungen der privaten Kommittenten müssen, um Fälschungen einen Riegel vorzuschieben, sowohl der alten als auch der neuen Adresse rekommandiert bestätigt werden und sowohl dem Postbüro-Adreßbuch wie dem Zentraladreßbuch der Korrespondenz einverleibt werden. Ebenso wird, wenn ein Kommittent von einem Orte aus, der nicht sein Domizil ist, disponiert, über die Ausführung des Auftrages an jede der beiden Adressen ein Brief gerichtet.

Von den wichtigsten brieflichen Ordres, die der Nostro-Korrespondent an die Bankverbindungen hinausgibt, läßt er durch seine Type-Writerin im Durchschlagverfahren eine Kopie für seinen Gebrauch erzeugen und verwahrt sie in seinem Formularkasten nach den Buchstaben seiner Serie geordnet. Zu diesen wichtigeren Aufträgen gehören: Vadienstellungen, Dokumentenzahlungen, Effektenausfolgungen gegen Valuta, Garantiestellungen, Kautionsvinkulierungen, überhaupt längere Zeit zur Abwicklung erfordernde oder vielfach verklausulierte Ordres. Durch diese Abschriftreservierung erspart er Zeit und Arbeit vieler Vormerkungen am Tage der Briefabsendung; ferner am Tage, an dem der Auftrag eingesehen werden soll, das mühsame Nachsuchen in der Registratur (im Falle seine Vormerkung zur Aufklärung nicht völlig genügen sollte). Außerdem ist für den Fall eines Verlustes der Registratur-Kopie Vorsorge getroffen.

Aus den von seinem Fräulein geschriebenen Briefen macht der Korrespondent in seinen Handbüchern die nötigen Vormerkungen, um diese stets à jour zu halten. Die Mehrzahl der Korrespondenten hat folgende Vormerkungen zu führen:

Alphabetisch geordnete Konditionsbögen[1]), welche die volle Firma des Kommittenten, genaue Adresse, Telegrammadresse und sämtliche bisher offerierten oder schon in Gebrauch stehenden Konditionen, wie die in Anspruch genommene Kreditziffer, die Art der Bedeckung, die Konditionen für die Kreditbenutzung (sowohl bei Tratten als bei Bardispositionen und bei Eskomptierung von Tratten auf Grund von Trassierungskrediten), Konditionen für Effektendebitoren (Zinsen und Provisionen), Steuerkredit- oder andere Haftungen mit Konditionen, Bedingungen für Gutschrift von Barerlägen, Wechseln, Effekten usw., Gültigkeitsdauer der Kredite resp. der Bedingungen, endlich die in Anspruch genommenen Akkreditierungen, Kreditbriefe und beorderten Dokumentenzahlungen zu enthalten haben.

Die in den Briefen enthaltenen Buchungen werden auf Tageskontobögen eingetragen.

Staffelförmig geführte Saldobücher der Kommittentenkonti, die täglich durch Zu- und Ab-

[1]) Eingehende Darstellung siehe in meinem Artikel „Zur Arbeitstechnik des Bankkorrespondenten" Zeitschrift f. Buchhaltung, Linz, Oktober 1912.

schreiben der Tagesbewegungen aus den Tageskontobögen des Vortages auf den richtigen Stand gebracht werden; die Kontrolle geschieht täglich durch Vergleichen mit den Kopierbüchern des Vortages und monatlich durch Vergleichen mit den Monatsauszügen der Saldo-Konti, die auch von den Prokuristen eingehend zu prüfen sind.

Engagements-, Limit-, Wechseldepot- und Effektendepot-Bücher. Letztere enthalten die genauen Namen der Eigentümer, der Titres und die Kuponsfälligkeiten; sie dienen als Grundlage für die vom Korrespondenten zu verfassenden Tauschbögen, nach denen das Personaldepotbuch in der Effektenabteilung geführt wird. (Auf Grund der Buchungen im Personaldepotbuch werden seiner Zeit die Kuponsbriefe ausgefertigt, die der Korrespondent zur Kontrolle mit seinem Handbuch erhält.) Auch die Konnossamente und andere Dokumente sind darin genau zu verzeichnen: sie dienen nur dann als Deckung, wenn full set vorhanden.

Die Tauschbücher sind Juxtenbücher für die einzelnen Anzeigen des Ein- und Ausganges von Effekten der Kundendepots an die Effektenabteilung, von denen eine Kopie dem Effektenkontrollbüro zukommt, während die andere im Buche bleibt. (Beilage 12.)

Beilage 12.

Dépôt.

am 19....

Eingang				Ausgang			
Name	Effekt			Name	Effekt		
	Nominale	Gattung	Art des Einganges*)		Nominale	Gattung	Art des Ausganges*)

*) Diese Kolonnen sind stets auszufüllen (Kauf, Sendung, Erlag, Bezug, Übertrag, resp. Verkauf, Absendung, Ablieferung, Übertrag).

Endlich setzt der Korrespondent alle von seiner Schreiberin geschriebenen Briefe auf den später zu skizzierenden Portobogen, der für verschiedene Zwecke eingerichtet ist:

a) Damit das Postbüro die nötigen Kuverts rechtzeitig vorschreiben, resp. eventuell vorgedruckte aus den Alphabetkästen heraussuchen kann. Zu diesem Behufe werden die Portobögen einige Male im Tage durch Diener des Postbüros in der Korrespondenz-Abteilung abgesammelt, kopiert und dann den Korrespondenten zurückgegeben.

b) Um im Postbüro abends das Porto einsetzen und morgens die beiden Portokassen kontrollieren zu können.

c) Um die Briefstatistik im Archiv zu pflegen.

d) Um das Porto auf die Kommittenten überwälzen zu können.

Alle Briefe, die zu Umrechnungen oder Noten-Aufstellungen Veranlassung geben, sendet der Korrespondent den Rechnungsbüros (Effekten-, Eskompte- und Devisen-Rechnungsbüro). Die Manipulation ist hier folgende:

Die Noten werden aus den Originalbriefen oder Kassenanzeigen von einem Beamten „aufgestellt". Ein Anderer setzt aus dem Konditionsbuch die Provision und Spesen aller Art ein. Ein dritter Beamter stellt die Posten auf die Tagesbögen „Kauf", „Verkauf", „Fremde Plätze", „Filialen", „Expondituren-Verkauf" usw. Nachmittag setzt der Vorstand bei Eintreffen des Kurszettels die Kurse ein und läßt jetzt sämtliche Noten von einem Beamten ausrechnen, von einem anderen nachrechnen und von einem dritten auf Konditionen und Kurse prüfen. Als Zeichen, daß die betr. Note „aufgestellt" ist, setzen die Rechnungsbüros in die für sie bestimmte Abteilungsstampiglie des Originalbriefes ein großes „R" z. B.:

Dev. Rechnungs-B.	„R"

und senden dem Korrespondenten den Brief sofort zurück.

(Die Rechnungsbeamten arbeiten mit Rechnen- und Addiermaschinen, die auf automatischen Wagentransport und Momentnullstellung eingerichtet sind.)

Zwischen 4 und 6 Uhr gelangen die revidierten Noten durch Diener an die betreffenden Korrespondenten als Beilagen zur Briefpost.

Die Korrespondenten nehmen von dem Prokuristen ihrer Gruppe die Weisungen in Bezug auf die Erledigung der Briefpost entgegen, insbesondere bei Feststellung neuer Konditionen, bei Reklamationen, bei Ermittlungdes „billigsten Weges" usw. Längere Briefe diktieren die Prokuristen in ihre Diktier-Phonographen. Diese Oberbeamten, welche für die rechtzeitige Erledigung der „Frühpost" sowohl, als der regulären Abendpost zu sorgen haben, erhalten die geschriebene Post ihrer Gruppe samt den bezüglichen Originalbriefen und allen Beilagen in Partien im Laufe des Nachmittags zur Kontrolle und Unterschrift an zweiter Stelle. Die Briefmappen, in denen die Post überreicht wird, haben kreisförmige Deckelausschnitte, um zu verhindern, daß ein Brief

darin vergessen wird. Die Prokuristen richten ihr Hauptaugenmerk auf die unter den Briefen befindlichen Trassierungsavisi der Trattenkasse, auf Rembourskredite, Akkreditierungen, Kreditbriefe[1]) und Girirungsbriefe der Wechselabteilung. Das Gros der Post wird auf Grund der ihnen von der Post-Übernahme morgens zugestellten Kopie des Brief-Einlaufs-Bogens geprüft. Die Nostro-Prokuristen haben besonders die Konto-Überträge auf Grund der ihnen abends vom Überweisungs-Disponenten zukommenden Kopie des Konto-Übertrags- und Erlagsbogens und die Ausführung der Kassedispositionen auf Grund der Abschrift des Kassendispositionsbogens zu überwachen. (Das Erledigungszeichen setzen die Bevollmächtigten in den Pfeilstempel am Kopfe jedes eingelaufenen Briefes nach Prüfung des Antwortschreibens.)

Die Effektenbriefe, Abrechnungen und Voranzeigen über ausgeführte Kauf- und Verkaufordres von Effekten werden dem Börsenbüro zur Kontrolle überantwortet.

Die Depeschen sind von den Prokuristen abzufassen. Beim Schreiben der Telegramme im Depeschenbuche werden durch Pauspapier 3 Abdrucke erzeugt. Das Original erhält die im Institut befindliche Filiale des Telegraphenamtes zur Beförderung. Die eine Kopie wird dem die Depesche bestätigenden Briefe beigelegt, die zweite geht als Beleg an den Porto-Buchhalter, die dritte revidiert abends ein Prokurist gleichzeitig mit den eingelaufenen Telegrammen und sendet sie in die Buchbinderei (wo diese Abdrucke per Tag mittelst Bindfaden geheftet werden).

Der Prokurist für die inländische Nostro-Korrespondenz hat auf Grund des Abdisponierungsbogens, den der Positionsbuchführer Mitte und Ende jedes Monats abfaßt, die Guthabungen bei den inländischen Nostro-Verbindungen einzufordern, respektive eventuelle kleine Schulden auszugleichen.

Die bezüglichen Briefe gibt der Bevollmächtigte mit seinen Abdeckungsvorschriften den Korrespondenten an und kontrolliert sie auf Grund dieses Bogens.

Abgehende Dispositionstelegramme erhält der die Kodes verwahrende Direktor-Stellvertreter, um das Stichwort darauf zu setzen. Ist kein Depeschenschlüssel vereinbart, so wird in der Einleitung der Depesche als Beglaubigung der letzterhaltene Brief nach Datum und kurzer Inhaltsangabe angeführt. Bei abgehenden brieflichen Dispositionen zu Erlägen oder Zahlungen zugunsten eines Privaten schreibt der Kodes-Verwahrer, falls ein Geheimschlüssel vereinbart ist, die beglaubigende Chiffre auf ein Chiffreblanket und sendet dieses an die Zahlstelle in separatem Kuvert. Die Chiffreblankete sind ebenso wie die Depeschen- und Briefgeheimschlüssel, aber in einer gesonderten Kasse verwahrt. Wird mit einem Kommittenten oder einer Bankverbindung ein auf freier Kombination beruhender Privat-Depeschen- oder Brief-Geheimschlüssel vereinbart, so pflegt der Kodesverwahrer den Geheimschlüssel unter Separatkuvert „eingeschrieben mit Retourrecepis" abzusenden.

Die Girirungs-, Kontoübertrags-, Erlags- und Anschaffungsbriefe senden die Prokuristen dem anderen Direktor-Stellvertreter, in dessen Wirkungskreis die Überweisungsdispositionen fallen. Dieser kontrolliert sie mit seinen Vormerkungen, nämlich dem früher beschriebenen Korrespondenzdispositions-, dem Kontoübertrags- und dem Kassedispostionsbogen[1]).

Die übrige Post wird von den Prokuristen in Partien zwischen 4 und 6 Uhr dem Direktor und den beiden Direktor-Stellvertretern übersandt. Die Direktoren vollziehen die Unterschrift an erster Stelle nach eingehender Durchsicht der wichtigen und flüchtiger Prüfung der anderen Briefe und senden dann die Post in verschlossenen Mappen mittelst Aufzuges in das Kopierzimmer.

Zwischen 5 und 8 Uhr abends erfolgt das Kopieren, die Ausfertigung und Absendung der abgehenden Post. Die Arbeitseinteilung der Beamten des Postbüro ist analog der der Korrespondenz, d. h. auf jeden Beamten entfällt eine Buchstaben-Serie oder eine Anzahl von Zweiganstalten. Wie an anderer Stelle erwähnt, werden in Intervallen einiger Stunden von Dienern des Postexpedit die Portobögen von den Korrespondenten abgesammelt, ins Kopierzimmer befördert, dort kopiert, den Korrespondenten mit Merkzeichen, bis wie weit derzeit die Bogen beschrieben waren, zurückgegeben, die Kopien aber an die Beamten des Postexpedit weitergeleitet. Deren Aufgabe ist es nun, die betreffenden Briefumschläge vorzuschreiben, resp. schon vorgedruckte Kuverts (wovon zirka 25000 in einem Fächerkasten nach Alphabet sortiert liegen und von Zeit zu Zeit revidiert werden) zurecht zu legen. Für Kuverts und Rundschreiben an ständige Verbindungen werden Adressiermaschinen verwendet; deren Matrizen können auf gewöhnlichen Schreibmaschinen geschrieben werden. (Die Maschinen liefern bis zu 5000 Abzügen. Die Geschwindigkeit kann bis zu 3000 Stück in der Stunde ausgenützt werden.)

[1]) Die Manipulation mit Kreditbriefen siehe in meinem Artikel „Der Kreditbrief" Zeitschrift f. handelswiss. Forschung, Köln, Januar 1913.

[1]) Ausführliches siehe in meinem Artikel „Buchungen und Vormerkungen im Überweisungsverkehr der Banken untereinander". Zeitschrift f. Buchhaltung, Linz, Juni 1912.

Abdisponierungsbogen.

Name	Betrag des Guthabens	der Schuld	Abdeckungsvorschriften
Linzer Bank	K. 19400.—		K. 15000.—. Ohne Zinsen- und Spesenverlust uns anschaffen
Grazer Sparkasse	K. 8300.—		K. 8000.— Bank-Giro-Überweisung
Eger, Vorschußverein		K. 500.—	per Postsparkasse überwiesen

In die Mitte des Briefumschlages wird der Adreßort und die Eisenbahnlinie gestellt; die Firma und die nähere Adresse des Empfängers wird erst tiefer angesetzt, z. B.:

Handelsbank, Wien.

Nach Wiener-Neustadt, Südbahn.

Herrn Karl Siegentaler, Gartenstraße 5.

Manche Sonderabteilungen (Direktion, Sekretariat usw.) verwenden Fenster-Briefumschläge. Die Vorzüge dieser Kuverts sind: Arbeitsersparnis (weil das Beschreiben der Kuverts entfällt), sichere Expedition (weil kein Brief falsch kuvertiert werden kann), Unmöglichkeit der Schriftverwischung und maschinelle Kuvertschließung (weil der Umschlag nicht verwechselt werden kann).

Handelsbank, Wien.

Herrn Max Steinbach
Graz.
Jakobinergasse 23. I. Stock.

Der allgemeinen Verwendung dieser Art steht aber die Kleinheit, Gedrängtheit und Undeutlichkeit der Adresse entgegen.

Die Adressen auf der Vorderseite der Korrespondenzkarten sind schon von den Maschinenschreiberinnen der Korrespondenz geschrieben und werden auf der Textrückseite nicht mehr wiederholt, da beide Seiten der Karten kopiert werden.

Da auf den Portobögen nur der Ort genannt ist, sind die Adressen aus den vorhandenen, ebenfalls nach Buchstabenserien eingeteilten Adreßbüchern herauszuschreiben und durch Kontrollbeamte einer Revision zu unterziehen. Unbekannte Adressen sind beim Zentraladreßbuch zu erfragen. (Die Korrespondenten haben übrigens dem Postbüro jede Adreßveränderung und Adressen neuer Komittenten sofort anzuzeigen.)

Zwischen 5 und 7 Uhr abends langen die von den Korrespondenz-Direktoren unterfertigten Briefe im Kopierzimmer an. Das Kopieren vollzieht sich durch automatische Kopiermaschinen mit elektrischem Betriebe auf endlosem Papier, das von der Maschine selbst zu Quartblättern zerschnitten und in einem Behälter aufgefangen wird.

Die Anzahl der durch vier solcher (von je einem Diener bedienten) Maschinen täglich kopierten Schriftstücke schwankt zwischen 6000 und 10000. Die Kopien werden in einem Trockenraum aufgehängt. Die Beschreibung ihres weiteren Schicksals bleibt einem eigenen Kapitel vorbehalten.

Die kopierten Originale wandern in das Postexpedit, werden von Dienern in Buchstabengruppen eingeteilt und den Beamten übergeben. Die schon vorbereiteten, geschriebenen oder gedruckten Kuverts sind nun von den einzelnen Beamten zum Briefe zu legen, und es ist darauf zu achten, daß sämtliche auf dem Briefrande notierten Beilagen vorhanden sind. Die Wertbeilagen sind schon im Laufe des Tages von den verschiedenen Kassen in geschlossenen, mit Inhaltsangabe versehenen Kuverts der Verwahrung der Portokasse übergeben worden u. z. gegen schriftliche Bestätigung im Bestätigungsbuche der Kasse. (Die Kopie der so bestätigten Absendungsanzeige wurde herausgerissen und dem Korrespondenten übergeben. Das Original bleibt als Beleg für die betreffende Kasse im Anzeigebuche.)

Sind kleine Beträge als Spesen- oder Porto-Vergütungen beizulegen, so werden entweder Briefmarken oder bei Briefen nach dem Auslande Internationale Antwortscheine verwendet, die von dem Empfänger bei seinem Postamte in Marken seines Landes umgetauscht werden können.

Um Noten oder andere Beilagen dem Briefe anzuheften, werden Oblaten verwendet. Die Beamten haben darauf zu sehen, ob nicht mehrere Briefe an dieselbe Adresse gerichtet sind, in welchem Falle ein Hauptkuvert zu wählen ist. Übrig bleibende Beilagen, die nicht im Briefe erwähnt sind, werden in geschlossenen Kuverts in der Postbürokasse bis nächsten Morgen aufbewahrt. Ausgelassene Briefe sind im Portobogen nachzutragen.

Die so vorbereiteten Briefe werden von Kontrollbeamten geprüft: Ob die Adresse des Briefes mit dem Kuvert übereinstimmt, ob die Anzahl der vorhandenen Beilagen sich mit den im Portobogen (der inzwischen im Original aus der Korrespondenz gekommen ist) angegebenen und im Briefe selbst angeführten deckt, ob die Briefe im Portobogen als manipuliert abgehakt, und ob nicht mehrere Briefe an dieselbe Firma vorhanden sind.

Die kontrollierten Kuverts werden dann durch Maschinen befeuchtet und geschlossen, ferner tariert und markiert. Die Briefmarken sind vor Verwendung mittelst einer Briefmarkenperforierpresse durchschlagen worden. Große Briefumschläge werden mittelst eines Hebels durch Metallklammern geschlossen. Dann wird das Porto im Portobogen eingesetzt. Die Kontrolle prüft wieder, ob die Markierung richtig und mit dem Portobogen übereinstimmend ist.

Die von den Spezialabteilungen zur Expedition ins Postbüro mit Separat-Portobögen abgelieferten schon geschlossenen Kuverts (z. B. vom Sekretariat, den industriellen Abteilungen usw.) werden gewogen, markiert und mit den Portobogen abgestimmt.

Bei Konto-Korrentaussendungen übermittelt die Buchhaltung der Postexpedition schon ausgefüllte Rekommandations-Konsignationen. Die Konto-Korrente werden in verschlossener Eisenkassette aus der Konto-Korrentabteilung hierher transportiert. Um Unterschlagungen von Konto-

Auszügen vorzubeugen besteht die Vorschrift, daß der Transport der Konto-K., die „eingeschrieben" aufzugeben sind, von 2 Beamten zum Postamt begleitet werde.

Frühpostbriefe und Expreßsendungen werden einzeln kopiert und expediert und auf provisorische Portobögen geschrieben.

Die geschlossenen, ausgewogenen, markierten und geprüften Kuverts werden nach Bahnhöfen kartiert und in mächtigen ledernen Umhängtaschen per Diener im Wagen zu den Abendpostzügen an die Bahnhöfe befördert. Die Abfertigungszeit jedes einzelnen Bahnhofboten wird auf einer Kontrolltabelle ersichtlich gemacht. In der Regel ist die gesamte Post um 8 Uhr abends expediert. Bei Emissionen, Prospekt-Aussendungen, zu Konto-Korrent-Zeiten und anderen besonderen Gelegenheiten dauert die Abwickelung wohl auch bis Mitternacht.

Um einen Brief aus dem Kopierzimmer oder dem Postexpedit zurückzuziehen, ist die Ausfüllung nachstehend skizzierter Drucksorte vorgeschrieben:

Zurückberufungs-Auftrag:

An das Post-Expedit.

Der heutige Loro-, Nostro-, Filial-Brief an:

..

enthaltend: ..

darf heute nicht abgehen, oder

wird zurückerbeten an:

Datum: Signum des Prokuristen: Signum des Korrespondenten:

Dieser unterfertigte Rückrufungszettel wird nächsten Morgen dem Direktor der Korrespondenz vorgelegt, um eventuellen Unterschleifen sofort auf die Spur zu kommen.

Es besteht strenge Vorschrift, daß nichtbeschäftigte Beamte weder zum Kopierzimmer noch zur Übernahms-Abteilung noch zur Expeditions-Abteilung des Postbüro Zutritt erhalten. Müssen in gewissen Fällen Beamte aus anderen Abteilungen zur Aushilfe herangezogen werden, dann dürfen sie nicht aus der Korrespondenz gewählt werden, um Unterschleifen von Briefen vorzubeugen.

Ein sehr häufiger Expeditionsmodus von Wertsendungen ist „Eingeschrieben Versichert". Die Zustellung an den Empfänger erfolgt rascher als bei der Sendungsart: „Volldeklariert (I/I.) franko"; ferner ist dieser Weg wenigstens bei größeren Beträgen billiger. Privatkunden gegenüber wird dieser Weg aber nur gewählt, wenn ausdrücklich beordert. Die zu rekommandierenden Briefe werden in Konsignationen eingetragen. Laut Vereinbarung mit der Postverwaltung dürfen die einzuschreibenden Briefe der Bank im Rahmen der Nummern 1 bis 3000 fortlaufend mit Stampiglie numeriert und in gleichfalls numerierte Begleitlisten eingetragen werden. Dadurch wird eine raschere Abfertigung beim Postamt erzielt, das nämlich nur die Nummern der Konsignationen im Einschreibbuch bestätigt. Die Originale dieser Begleitlisten erhält das Postamt, die Blaukopie bleibt als Beleg im Postexpedit zurück.

Bei zu versichernden Sendungen sind die genauen Vorschriften der Versicherungs-Gesellschaften zu berücksichtigen, wie z. B., daß Wertsendungen in Briefen in zwei Umschlägen (in einem Papier- und darüber einem Leinwand-Kuvert) zu verpacken sind und mit mindestens zwei gleichen Siegeln verschlossen werden müssen. Wertpakete müssen soviel Siegel erhalten, daß dem Inhalte ohne Beschädigung der Siegel nicht beizukommen ist. Sendungen über K. 4000.— sind am selben Tage dem Empfänger durch Separatbrief zu avisieren. Effekten sind im Versicherungs-Journale nach Gattungen, Serien und Nummern zu verzeichnen. Auf den Landrouten ist der Höchstbetrag per Tag und Ort, der zur Versicherung angenommen wird: K. 1 000 000.— Die Maxima per Versendungsstück schwanken zwischen: K. 200 000.— und K. 400 000.— Die Prämiensätze betragen zwischen K. —.95 und K. 1,35 per K. 1 000.—. Dagegen ist auf den Seerouten der Höchstbetrag per Tag und Ort: K. 500 000.— Die Maxima per Stück betragen zwischen K. 20 000. — K. 200 000.—, die Prämiensätze zwischen K. —.20 und K. 2.50. Niedrigere Sätze zahlt man für Valorengruppe Effekten, Wechsel, nicht gezogene Lose; höhere Sätze für Bargeld, Kupons, Schecks und gezogene Lose. Außerdem richten sich die Sätze nach dem Lande, der Entfernung, der Art der Verbindung und der Sicherheit. Alle zu versichernden Sendungen des Postbüros, außerdem die des Kassenexpedits werden abends u. z. letztere aus den Absendungsbogen in das Versicherungsbuch eingetragen.

Skizze des Absendungsbogens.

Datum	An	In	Bezeichnung	Portokonto	Porto	Emballage	Versicherung		
							Wert	Satz	Gebühr
			B: Bargeld K: Kupons E: Effekten S: Scheck	L: Loro R: Regie					

Skizze des Versicherungsbuches.

Datum	An	In	Absendungsart	Porto	Versicherung			Bestätigung der Vers.-Gesellschaft
					Wert	Satz	Gebühr	
			Rekom. Vers. K. 600 Fko Vers.					Bevollmächtigter

Nächsten Morgen ist dieses Versicherungsbuch zum Bevollmächtigten der Versicherungsgesellschaft zu tragen. Dieser trägt den Satz und die Gebühr ein und bestätigt die Kenntnisnahme. Nach Rückkunft des Boten wird aus diesem Buch erst Satz und Gebühr in die einzelnen Absendungsbogen eingestellt. Dann wandern die Bogen zum Portobuchführer, der die Kolonne „Emballage" verbucht; das Kassenexpedit erhält von ihm die Bogen zur Aufbewahrung zurück.

Die übrig gebliebenen Kuverts werden morgens vom Portobogen gestrichen und wieder in ihr Gefach eingereiht, so daß auf allen Portobogen sämtliche Posten entweder abgehakt oder gestrichen erscheinen müssen. Über die übrig gebliebenen Beilagen in geschlossenen Umschlägen wird der betreffende Korrespondent befragt. Eventuell ist die Beilage an diesem Tage nachzuexpedieren.

Das Rekommandationsbuch und das Versicherungsbuch werden am Morgen in bezug auf die Bestätigung des Postamtes respektive der Versicherungs-Gesellschaft von einem Oberbeamten geprüft. Die Porti sind in den Portobogen von den Beamten des Postbüros morgens zu addieren und zwar das Rekommandationsporto gesondert. Die Summierung wird geprüft und mit der Portokasse abgestimmt. Die Additionen des Rekommandationsportos sind mit den Konsignationsabdrücken zu vergleichen und dann mit der Rekommandations-Portokasse zu skontrieren. Die so geprüften Portobogen erhält nun der Portobuchhalter. Manche Kommittenten verlangen, daß ihre Post nicht zugestellt, sondern aufbewahrt werde. Derlei Briefe sind in einem Kasten sortiert den Kommittenten zur Verfügung zu halten. In Separatbüchern muß der abholende Angestellte den Empfang des Briefes bescheinigen. Durch Diener zuzustellende Briefe sind separat zu verwahren. Bei deren Expedition wird eine Übernahmsbestätigung vorgeschrieben.

Das Geld für neue Briefmarken-Ankäufe in großen Posten wird von einem Oberbeamten in der Hauptkasse angewiesen, der auch die Kontrolle über beide Portokassen führt.

Die Porto-, Telegramm-, Versicherungs- und Emballagebelastungen erfolgen durch den Portobuchhalter:

a) Aus der Konto-Rubrik der Portobogen, die vom Korrespondenten, und aus der Porto-Rubrik der Portobogen, die vom Postexpedit ausgefüllt wurde.

Um das Porto auf die Kommittenten überwälzen zu können, ist es Vorschrift, die Rubrik „Konto" (seitens des Korrespondenten) unbedingt auszufüllen. Sonst müßte z. B. bei Avisobriefen an Adressaten, die kein Konto besitzen, nächsten Morgen durch den Portobuchhalter erst eruiert werden, über Auftrag welches Kommittenten der Avisobrief geschrieben wurde. Ließe sich dies nicht eruieren (fehlt z. B. das Erkennungssignum des Schreibmaschinenfräuleins), so müßte das Porto auf eigene Regie kommen. (Siehe untenstehende Tabelle.)

Nach Verbuchung des Portos sendet der Buchhalter die Portobogen in das Archiv für die Statistik der Briefe und des Portos.

b) Aus den morgens hierher gelangenden Originalen der Absendungsaufträge der Korrespondenten an die Kassen. Entweder steht in der „Porto-Belastungs"-Kolonne eines Auftrages „Porto an Korrespondenz aufgeben", dann ist in Befolgung dieses Imperativs das bei der Expedition verauslagte Porto an den Korrespondenten aufgegeben worden, und dieser hat es im Briefe dem Kommittenten mitgeteilt und belastet. Dieses Porto wird durch den Salda-Kontisten auf Portostreifen aus dem Brief dem betreffenden Loro-Porto-Konto zur Last geschrieben. Oder es ist in dieser Kolonne „Loro" vorgeschrieben, dann hat der Portobuchhalter den Betrag auf dem Porto-Konto des Kommittenten zu verbuchen. Oder der Korrespondent hat in die erwähnte Rubrik „Regie" eingetragen, dann hat der Porto-Buchhalter den Betrag nicht zu verbuchen, denn er fällt der eigenen Regie zur Last.

c) Aus den täglich von den Loro-Salda-Kontisten übersandten „Portostreifen" (das sind Auszüge der täglich in den Loro-Briefen auf Porto-

Datum:.................. Loro- (Nostro-, Filial-) Portobogen. Korrespondent:..................

Nr.	Firma	Ort Inland	Ort Ausland	Girierungs-		Retouren	Gez. Eff., Marken, Kupons	Quitt. oder Noten	Div. Beilagen	Porto Betrag	Konto Belastg.
				Wechs.	Bord.						
43	X. Y.	Graz		4	2	K. 400.— in Sep. Kuvt.	K. 12.— in Marken	1 Nota	2	—.45	Loro

Konto veranlaßten Porto-Belastungen). Diese Auszüge vergleicht der Porto-Buchhalter mit den früher genannten Auftragskopien „Porto an Korrespondenz aufgeben" und revidiert so die Richtigkeit der Belastung der Salda-Kontisten im Portostreifen. Dann erst verbucht er diese Porti im Portobuch.

d) Aus den zusammengehefteten Depeschenkopien des Vortages, auf denen vom Prokuristen der Vermerk „Spesen zu Lasten X" oder „Spesen Regie" stehen muß. Letzterer Vermerk bedeutet entweder, daß die Telegrammspesen schon im Briefe belastet sind, oder daß sie die eigene Regie betreffen. Sind die Spesen schon im Briefe belastet worden, so erhält der Porto-Buchhalter deren Aufgabe in den oben erwähnten Portostreifen.

e) Aus dem Versicherungsbuch der Postexpedition.

f) Aus dem Absendungsbogen des Kassenexpedits.

die Initiative ergriffen hat, auch die fremden Spesen zu tragen hat, sonst nur die eigenen. Es kommt auch die Übereinkunft vor, daß die Summe der beiderseitigen Telegrammspesen zur Hälfte unter die Kontrahenten aufgeteilt werden soll.

Wenn seitens der Kommittenten oder Bank-Verbindungen Beschwerden über verspätetes Eintreffen oder gänzliches Ausbleiben von Postsendungen einlangen, leitet sie der Korrespondent an das Postexpedit zur Äußerung. Die Expeditionsabteilung des Postbüros ist jederzeit in der Lage zu konstatieren:

a) Ob der fragliche Brief abgegangen ist (aus dem Expeditionszeichen im Portobogen),

b) ob er alle vorgeschriebenen Beilagen gehabt hat (aus der Beilagen-Rubrik im Portobogen),

c) ob er richtig frankiert war (aus der Portokolonne im Portobogen),

Skizze des Portobelastungsbuches.

Folio 54. SAMUEL ALTENBERG und J. GRUBER, NEUSTADT.

Datum	Porto	Telegramme	Versicherung	Emballage	Summe
24./8.	—.45	—.60			K. 1.05

Am Ende jedes Semesters erhält dieser Beamte von jedem der Loro-Salda-Kontisten die Liste aller in der betreffenden Serie bestehenden Konti, um die Porto-, Telegramm-, Emballage- und Versicherungs-Spesen einzusetzen. Zu diesem Behufe hat der Porto-Buchhalter einen Semester-Auszug aus seinem Buch anzufertigen. In diesen Portoauszug sind auch die Belastungen der Zweiganstalten aufzunehmen. Die Schlußaddition dieses Porto-Auszuges gibt die auf die Kommittenten und Zweiganstalten überwälzten Spesen, der die Gesamtziffer der verauslagten Spesen laut Statistik des Archivs gegenübergestellt wird. Die Differenz stellt die Belastung der eigenen Regie dar.

Im Nostro-Verkehr zwischen Banken hat das auftraggebende Institut sowohl die eigenen als die fremden Depeschenspesen zu tragen. Im Metàverkehre fallen die Spesen beider Seiten dem Konto à Metà zur Last. Gibt eine Bank bei Arbitragen der anderen den Auftrag zu regelmäßigen Kursberichten, so trägt sie sowohl ihre als die fremden Telegrammspesen. Bei spontan zu Stande kommenden Arbitragegeschäften trägt jeder Kontrahent seine eigenen Spesen. Manchmal wird vereinbart, daß nur beim Zustandekommen eines Geschäftes die Bank, welche

d) ob er rekommandiert gegangen ist und vom Postamt bestätigt wurde (aus dem Rekommandationsbuch und der Konsig. Kopie),

e) ob er versichert wurde (aus dem Versicherungsbuche),

f) ob er zur richtigen Zeit expediert wurde (aus der Expeditionstabelle der Bahnhofboten),

g) welcher Beamte den Brief behandelt hat (aus der Dienstes-Einteilung),

h) welcher Diener den Brief befördert hat (aus der Dienstes-Einteilung).

Nach Ermittlung des Tatbestandes gibt der Prokurist des Postbüros die Reklamation eventuell an die Postverwaltung weiter.

Im Übrigen gehen alle Sendungen auf Gefahr des Empfängers. (Die Postverwaltung garantiert nicht für die rechtzeitige Ankunft einer Postsendung. Ebenso wenig haftet sie für Verluste von nicht eingeschriebenen Briefen.)

Die erfreuliche Folge dieser exakten Briefabsendungs-Organisation und peinlich genauen Kontrolle ist, daß Expeditionsfehler höchst selten sind.

(Ein weiterer Artikel über die „Manipulation mit den Briefkopien" folgt.)

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Der Diktierapparat[1].

Drei Vorteile werden den neuen Sprechmaschinen nachgesagt, die sich allmählich auch bei uns einbürgern:

Geldersparnis. Durch die Verwendung der Maschine, die den Stenographen überflüssig macht, wird zur Erledigung der Korrespondenz nur ein Maschinenschreiber gebraucht, der ein geringeres Gehalt als der Stenotypist verlangt. Diese Ersparnis ist in der Wirklichkeit nicht so groß, denn gerade in Deutschland scheint die Stenotypistentätigkeit zum größten Teile von Damen ausgeübt zu werden, deren Gehalt sich nicht ändert, wenn statt der Aufnahme des Diktates durch das Stenogramm die Festlegung durch die Sprechmaschine geschieht. Erspart wird aber an Arbeitskraft und Zeit, und diese muß auch bezahlt werden.

Zeitersparnis. Bis jetzt waren zum Diktieren zwei Personen notwendig, der Diktierende und die Hilfskraft. Die

[1]) Die Abbildungen verdanken wir dem liebenswürdigen Entgegenkommen der Firma *Carl Lindström (Parlograph), Berlin O 17, Große Frankfurterstraße 137.*

letztere wird nun durch den Apparat ersetzt, der mechanisch das Gesprochene aufnimmt und es genau so wiedergibt, als er es aufnahm. Die Zeit der Verwendung der Hilfskraft für das Stenogramm wird erspart, auch das Diktieren selbst kann schneller geschehen.

Der dritte Vorzug sind die Erleichterungen, die dem Diktierenden und Schreibenden durch den Apparat geschaffen werden. Die Diktiermaschine ist, solange im Geschäfte nicht nur ein Exemplar vorhanden ist, und dieses beim Abhören des Diktierten gebraucht wird, jederzeit zur Verfügung, der Diktierende ist unabhängig vom Personale und kann seine Post usw. diktieren, wenn es ihm paßt, ohne an die Arbeitszeit der Schreibenden gebunden zu sein. Der Schreibende kann bei dem Abhören des Gesprochenen stetig weiterarbeiten. Was er nicht verstanden hat, wiederholt ihm der Apparat, so oft als nötig, und bei Fehlern in der Niederschrift läßt sich leicht feststellen, durch wessen Schuld der Fehler geschah.

Die Konstruktion der Sprechmaschinen geschieht bereits seit dem Ende des vergangenen Jahrhunderts, als sich die Bürotechnik anschickte, die Vorteile des Phonographen für ihre Zwecke dienstbar zu machen. Die Vervollkommnung der Apparate ist heute bereits recht weit vorgeschritten, wenn auch eine Maschine, wie sie Optimisten nach den Prospekten der Fabriken erwarten könnten, noch nicht besteht. Das System der Diktiermaschine unterscheidet sich grundsätzlich nur wenig von dem Phonographen. Mit Hilfe eines Schlauches wird das in seine Öffnung gesprochene Diktat durch die Aufnahme-Membrane auf die Wachswalze gebracht. Der Antrieb der Maschine geschieht entweder durch Federkraft oder durch Elektrizität. Federkraft ist einfacher, aber umständlicher. Durch die Vervollkommnung der Motoren, die besseren Sprechmaschinen haben Universalmotoren, welche die Verwendung einer jeden Stromstärke gestatten, wurde die elektrische Kraft der beste Antrieb. Außer an eine Kraftleitung selbst kann der Apparat natürlich auch an Akkumulatoren angeschlossen werden. Durch einen Schalter wird die Kraft in den Antriebsmotor geleitet, dieser muß vollkommen ruhig mit möglichst wenig Geräusch laufen. Der Lindströmsche Parlograph scheint in diesem Punkte den größten Vorteil zu haben. Soll das Diktat beginnen, wird durch eine Hebelstellung die Walze in den Bereich der Aufnahmemembrane gebracht. Beim Sprechen beginnen die ersten Schwierigkeiten. Wenn der Diktierende sich das von ihm Gesagte wiederholen läßt — durch den Wiederholungshebel kann er das leicht tun — wird er meist selbst nicht verstehen, was die Maschine wiedergibt — er hat entweder zu leise, zu ungleichmäßig oder zu laut gesprochen. Das

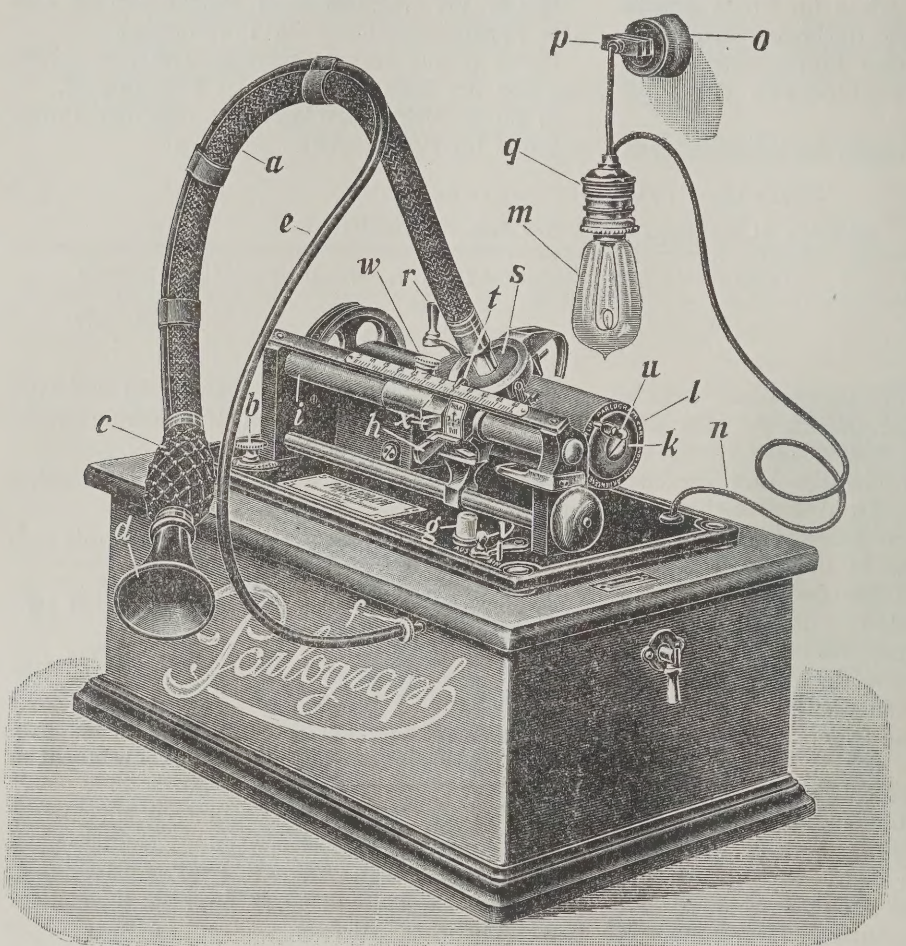


Abb. 1. *Gesamtabbildung eines Diktierapparates.*

Diktieren in die Maschine muß gelernt werden und es ist schwerer, als man glaubt. Der Schreiber muß jedes vom Apparat wiedergegebene Wort genau verstehen können und besonders bei schwierigen Diktaten mit Fremdwörtern usw. ist es bei der Einführung der Sprechmaschine nicht leicht, zu einem befriedigenden Resultate zu gelangen. Es gehört zum Diktieren mit dem Apparat ein viel größeres Maß von Konzentration als früher; der Stenograph wartet geduldig und ruhig, wenn dem Diktierenden der Faden reißt, die Maschine läßt sich zwar in solchen Fällen durch den Druck der Fußbremse abstellen, aber das viele Unterbrechen geht auf die Nerven. Wird das Diktat langsamer oder schneller, folgt der eingearbeitete Stenograph leicht und sicher, die Maschine zeigt dagegen aber in solchen Fällen bei der Wiedergabe durch mehr oder weniger helles und dunkles Klingen, daß das Diktat nicht gleichmäßig war und der Schreibende hat das zu büßen. Noch einen Nachteil hat die Maschine: sie fragt nicht wegen eines schlechtverstandenen Wortes wie der Stenograph. Kurz gesagt: bei der Verwendung der Sprechmaschine geht die persönliche Fühlung zwischen Diktierenden und Schreibenden verloren und gerade sie ist für ein Diktat recht wertvoll, denn die Diktierenden sind nicht immer in der Lage, so gleichmäßig und sicher zu reden, als es die Maschine verlangt. Es ist deshalb für den Diktierenden gut, bei der Einführung der Maschine zuerst selbst das Diktat zu lernen und es eigens abzuhören. Geht das, so sollte der Stenograph, welcher früher das Stenogramm aufnahm, die besprochenen Walzen abhören, weil er die Stimme am besten kennt. Je nachdem der Diktierende sich mit dem Apparate vertraut macht und sein Diktat besser wird, können andere Kräfte das Gesprochene abhören.

Beim Abhören wird sich, wie aus den obigen Zeilen hervorgeht, in der ersten Zeit manches Fiasko ergeben. Die Schreibkräfte haben wenig Vertrauen zur Maschine, der Hörschlauch — er wird durch ein Kopfband an den Ohren festgehalten — wird als recht unangenehm empfunden, weil er die Frisur zerstören könnte und sehr hemmend scheint für die Verwendung der Diktiermaschine die Technik des Abhörens. Wie die Geschwindigkeit der Walze beim Besprechen

geregelt werden kann, ist sie auch für das Abhören zu bestimmen. Je langsamer das Gesprochene wiedergegeben wird, desto dunkler und dumpfer klingt es, bei schneller Wiedergabe krächzt und schneidet die Stimme. Manche Schreiber versuchen nun, die Wiedergabe derart einzurichten, daß sie das gehörte Wort sofort niederschreiben, und das ergibt, weil dabei der Zusammenhang mißverstanden wird, mangelhafte Niederschrift und viele Korrekturen, außerdem aber — und das ist ebenso wichtig — ist das stete Gespanntsein

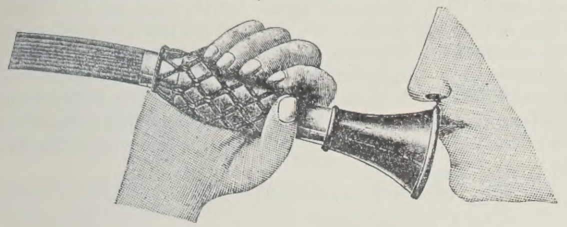


Abb. 2. *Das Diktieren.*

der Nerven nicht gerade gesundheitsfördernd. Die Geisteskräfte sind bei manchen Schreibern ohnedies nicht besonders groß und wenn sie sich bei der Verwendung der Sprechmaschine allerdings meist aus eigener Schuld besonders anstrengen müssen, protestieren sie gegen die Benutzung überhaupt. Die richtige Verwendung ist es, von der Walze einen Satzteil abzuhören, währenddessen ruht die Schreibtätigkeit. Hat der Geist den Satzteil erfaßt, geschieht die Niederschrift, die weitere Wiedergabe des Gesprochenen wird durch die Fußbremse unterbrochen. Nach der Niederschrift wird der Apparat wieder in Tätigkeit gesetzt, ist einmal etwas Gesprochenes nicht verstanden, wird es so lange wiederholt, bis der Schreiber die Gewißheit hat, daß seine Niederschrift richtig ist.

Ein recht schwieriger Punkt schien früher die Anbringung von Korrekturen und es sei vorausbemerkt, auch unter den jetzigen Verhältnissen ist ein möglichst glattes Diktat stets das Erstrebenswerte, gerade der fehlende persönliche Kontakt ist für die Korrekturen äußert wichtig. Heute ist jeder gute Diktierapparat mit einem Zeiger versehen, der auf einer Skala angibt, welche Stelle der Walze gerade besprochen oder abgehört wird — dieser Korrekturskala entspricht der Korrekturzettel, auf dem die Länge eines jeden Briefes angegeben werden kann, der aber außerdem noch die verschiedensten Angaben wegen eiliger Briefe, Telegramme, Streichungen und Zusätze enthält. Die untenstehende Abbildung erklärt die Einrichtung. Von dem Punkte des Kontrollzettels, auf welchem sich der Zeiger der Korrekturskala befindet, wird ein Verbindungsstrich zu dem Merkworte gezogen und die Schreibkraft erledigt die Walze mit Hilfe des Zettels.

Jede Walze kann nach ihrer Erledigung wieder abgeschliffen werden und läßt sich auf diese Weise 70—90 Mal verwenden. Das Abschleifen geschieht entweder mit einer Handschleifmaschine, die billiger ist als der mit Elektromotor versehene Apparat, der das doppelte kostet. Die Arbeit mit dem letzteren ist aber bedeutend einfacher und rentabler, weil beim Abschleifen auf eine möglichst gleichmäßige Arbeit geachtet werden muß, es soll nur gerade soviel abgeschliffen werden als für die neue Benutzung notwendig ist. Jedes zu starke Abschleifen der Walze vermindert die Masse und damit die Anzahl der Verwendungen. Auf eine Walze lassen sich ungefähr 6—8 Seiten Text (Schreibmaschinenschrift Quartformat) sprechen. Die Betriebskosten der Maschine sind also recht gering, sie macht nicht mehr aus als die Ausgaben für Bleistifte und Stenogrammhefte.

Die Industrie hat eine ganze Anzahl Modelle und Konstruktionen in den Handel gebracht. Eine besondere und eingehendere Kritik ist nicht leicht möglich, da die Fabriken immer noch neue Modelle herausbringen. Allgemein sei nur bemerkt: Für Geschäfte, die keine elektrische Kraft zur Verfügung haben, hat sich der Federantrieb meist besser als die Verwendung von Akkumulatoren bewährt. Die Fabrikate, die für die Aufnahme und Wiedergabe getrennte Apparate bedingen, sind meist unrentabel und besonders für kleinere Betriebe unpraktisch. Ob die Apparate mit besonderer Aufnahme- und Wiedergabemembrane (Edison-Diktier-Phonograph) besser sind als die Fabrikate, bei denen beide Tätigkeiten durch die gleiche Vorrichtung geschehen, ist eine offene Frage. Mir scheint es, als ob sie von geringer Bedeutung ist, denn bei einem Fabrikate ohne besondere Aufnahme- und Wiedergabevorrichtung (Lindströms Parlograph) habe ich nie gefunden, daß dadurch die Wiedergabe mangelhafter wurde, mir scheint im Gegenteil die einfachere Handhabung bei den letzteren Fabrikaten hat viele Vorteile. Die wichtigsten Neuerungen der Apparate: Fußbremse zum Unterbrechen und Wiederaufnehmen der Walzendrehung, Wiederholungshebel, Universalmotor sind bei allen guten Fabrikaten vorhanden. Lindströms Parlograph ist sehr einfach zu handhaben, die Aufnahme ist sichtbar und die ganze Umschaltung bei Wiedergabe und Aufnahme geschieht durch eine Hebelbewegung, das Abnehmen der Walzen durch einen federnden Hebel. Beim Diktieren wird das Ein- und Ausschalten der Walze durch eine am Sprechschlauch angebrachte pneumatische Vorrichtung veranlaßt. Vor allen Dingen zeigt der Motor eine vorzügliche Leistung bei geringem Kraftverbrauch. Er läuft bei allen Stromarten und Spannungen von 65—500 Volt. Der Preis des Parlograph ist verhältnismäßig recht gering. Er kostet mit sechs Walzen, Sprach- und Hörschlauch 265.— M. Eine Abschleifmaschine für Handbetrieb kostet 80.—, für elektrischen Antrieb 175.— M. Die einzelne Walze kostet 1.20 M. Ein gutes amerikanisches

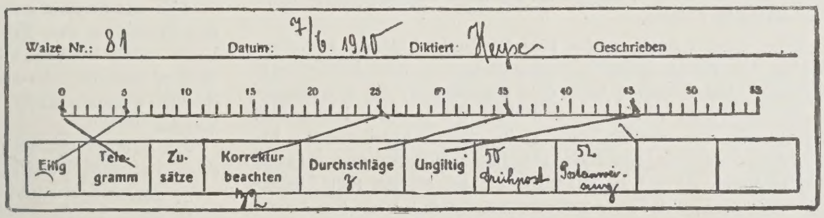


Abb. 3. *Der Korrekturzettel.*

Fabrikat, das aber dem deutschen nicht ganz nachkommt, ist das Dictaphone. Sein Preis ist 325.— M. Edisons Diktier-Phonograph kostet sogar 370.— M für Gleichstrom, für die Verwendung bei den verschiedensten Stromstärken 410.— M.

Daß der Sprechapparat sich endgültig durchsetzen wird, scheint nicht mehr unsicher. Zu beachten ist, daß die Maschine an die Benutzer anfangs recht hohe Anforderungen stellt. Diese zu überwinden, wird der schwierigste Punkt sein, denn die Kostenfrage ist nicht zu bedeutend, weil sie bei richtiger Verwendung bald ausgeglichen ist. R.

Rundschau.

Ausstellungen.

Ausstellung für Geschäfts- und Kontorbedarf, Kopenhagen 1913. Der Industrieverein zu Kopenhagen veranstaltet im Mai d. J. eine „Ausstellung für Geschäfts- und Kontorbedarf". Die Anmeldefrist läuft am 1. April ab.

Industrieausstellung, Tokio 1914. Das von den ehemaligen Gouverneur des Tokio-Fu ausgehende Projekt einer „Industrie-Ausstellung im Uyeno-Park zu Tokio im Jahre 1914 ist trotz des starken Widerstandes der Munizipalität kürzlich von den in Betracht kommenden Körperschaften angenommen worden und hat nunmehr auch die Genehmigung des zuständigen Ministeriums erhalten. Einzelheiten hinsichtlich der Eröffnung und Dauer der Ausstellung, ihrer Größe, sowie Zulassung einer ausländischen Beteiligung stehen noch nicht fest.

Bank- und Börsenwesen.

Aufhebung der Münzkonvention mit Bulgarien. Die Geldkonvention zwischen Serbien und Bulgarien ist von Serbien aufgehoben worden. Seit Anfang Januar werden serbische

Noten nicht mehr in Bulgarien, bulgarische nicht in Serbien in Zahlung genommen. Das Nickelgeld wird ebenfalls zurückgewiesen, doch soll das Publikum die Silbermünzen des fremden Staates noch annehmen.

Eine neue deutsche Überseebank. Zurzeit schweben Verhandlungen zwecks Errichtung einer deutschen Bank in der Südsee. Die Veranlassung hierfür ist die Tatsache, daß sich weder in Samoa noch in Neu-Guinea ein Bankunternehmen befindet, so daß sich ein Mangel an Kreditquellen mehrfach fühlbar gemacht hat. Die Andsiedler und Pflanzer, die flüssige Mittel gebrauchten, waren daher meist auf die größeren Handelsunternehmungen angewiesen, wie z. B. auf die Deutsche Handels- und Plantagen-Gesellschaft der Südseeinseln und dergleichen. Hieraus haben sich häufig Schwierigkeiten für die Beteiligten ergeben, und, um diesen abzuhelfen, soll ein Bankinstitut begründet werden, das Bank- und Kommissionsgeschäfte mit den Firmen in der Südsee betreibt, Warenvorschüsse gewährt und Konnossemente lombardiert. An den Vorarbeiten für das naue Institut sind u. a. die führenden Hamburger Südseeinteressenten und ein Hamburger Bankhaus beteiligt.

Französische Aktiengesellschaft zur Vermittlung von Darlehen an Staaten und Kommunen in den Vereinigten Staaten von Amerika. Unter dem Namen „Crédit Foncier des Etats-Unis" ist in Paris eine französische Aktiengesellschaft mit einem Aktienkapital von 20 Millionen Fr. für die Dauer von 99 Jahren gegründet worden, welche in den Vereinigten Staaten von Amerika vornehmlich das Darlehnsgeschäft gegen hypothekarische Sicherheit sowie mit Staaten, Provinzen und Gemeinden auch gegen Sicherstellung vermittels Abgaben, Steuern oder sonstiger geeigneter Einkünfte betreiben soll, daneben aber auch Bankgeschäfte jeder Art betreiben kann.

Eine neue schweizerische Handelsgesellschaft in Brasilien. Unter der Firma Schweizerische Handels- und Industriegesellschaft für Brasilien wird eine Gesellschaft mit den Hauptniederlassungen in Zürich und Rio de Janeiro ins Leben treten, die sich die Aufgabe stellt, für schweizerische Industrieerzeugnisse, insbesondere für Fabrikate der Maschinenindustrie, Absatz in Brasilien zu suchen. An dem Unternehmen sind die Firmen Gebrüder Sulzer und die Lokomotivfabrik in Winterthur beteiligt. Die Finanzierung ruht in den Händen der Schweizerischen Bankgesellschaft in Winterthur. Das Kapital ist mit 5 Millionen Francs festgesetzt. Das neue Institut soll auch Finanzgeschäfte betreiben und ferner die Funktion einer Überseebank ausüben.

Banque impériale Ottomane.

Am 4. Februar dieses Jahres hat die Banque impériale Ottomane ihr 50. Geschäftsjahr vollendet. Im Gegensatz zu anderen Staatsbanken, resp. vom Staat mit besonderen Privilegien ausgestatteten Banken, ist sie keine nationale, sondern eine ausländische Gründung. Die Banque impériale Ottomane war Nachfolgerin der Ottomanbank, die durch Kabinettsorder vom 24. Mai 1856 ins Leben gerufen war. Ihre Gründer waren 6 Engländer und 15 Franzosen, unter diesen die bekannten französischen Finanziers Gebr. Pereire, die Gründer des Crédit Mobilier.

Die Banque impériale Ottomane hat das Recht, Noten auszugeben, die, wie bei der Deutschen Reichsbank, $^1/_3$ bar gedeckt sein müssen. Sie ist weiter Reichskassenamt (trésorier payer), und hat als solches die Geldangelegenheiten des Staates unentgeltlich zu erledigen. Nach Bedarf kann sie im In- und Ausland Filialen errichten, was eigentlich dem Sinne einer Staatsbank widerspricht, aber durch ihre Staatsfremdheit bedingt ist. Zurzeit besitzt die Bank außer ihrem Hauptsitz in Konstantinopel noch 78 Zweiganstalten, davon 25 in der europäischen Türkei, 43 in der asiatischen Türkei, 4 auf Cypern, 5 in Ägypten und 1 in Tripolis. Einen wesentlichen Unterschied gegen das beschränkte Tätigkeitsfeld anderer Staatsbanken bildet die für sie erlassene Bestimmung „endehors de ses fonctions de banque d'Etat à tous les operations de banque de commerce".

Die Banque impériale Ottomane steht unter dem Schutz des Sultans und unter Aufsicht seiner Regierung. Diese wird durch einen kaiserlichen Kommissar ausgeübt, eventuell hat die Regierung auch noch das Recht, einen besonderen Beamten zu ernennen, der die Finanzoperationen des Staates mit der Bank zu prüfen hätte. Die Konzessionszeit war erst auf 30 Jahre bemessen, wurde dann durch Edikt vom 17. Febr. 1875 auf 50 Jahre verlängert und im Mai resp. Novbr. 1895 wurden ihr noch weitere 12 Jahre zugebilligt. Wenn also nicht eine weitere Konzessionsverlängerung genehmigt wird, würde mit dem Jahre 1925 die Ottomanbank aufhören.

Das Kapital der Bank war erst £ 2 700 000 = Fr. 67 500 000.—, von denen 50 % eingezahlt waren, wurde dann am 15. Novbr. 1865 auf £ 4 000 000.— = Fr. 100 000 000.— erhöht, um im Jahre 1874, nachdem die Bank die Banque austro ottomane in sich aufgenommen hatte, auf £ 10 000 000.— = Fr. 250 000 000.— (eingeteilt in 500 000 Aktien à 500 Franken) erhöht zu werden; 50 % des Kapitals sind eingezahlt. Die Gewinnverteilung geschieht nach folgenden Vorschriften:

1. 5 % Kapitalzins,
2. 10 % in den Reservefond.

Vom verbleibenden Rest

3. 90 % als Dividende,
4. 5 % dem Conseil d'administration,
5. 5 % den Gründern.

Die Verwaltung wird durch ein 5—6köpfiges Kollegium besorgt, dessen Vorsitzender den Namen Directeur général führt. Ihm zur Seite steht das 18 Personen starke Comité général, halb aus Engländern, halb aus Franzosen bestehend. Die Art der Verwaltung hat im Laufe der Zeit häufige Wandlungen durchgemacht. Jedes Mitglied des Kollegiums muß 100 eigene Aktien besitzen. Um an der Generalversammlung teilnehmen zu können, ist ein Besitz von 30 Aktien erforderlich.

Um das Bestehen der Bank zu sichern, bestimmt Artikel 10 des Gesetzes, daß Erben und Gläubiger der Aktionäre der Bank unter keinem Vorwand irgendwelcher Art Güter und Werte, die der Gesellschaft gehören, mit Beschlag belegen lassen können, auch nicht Teilung oder Liquidation verlangen dürfen.

Im Bankgesetz sind auch die Operationen, zu denen die Bank berechtigt ist, aufgeführt:

1. Schaffung von Papiergeld.
2. Diskontieren von Wechseln und sonstigen Papieren bestimmter Verfallzeit aus kaufmännischen Unternehmungen herrührend. Sie müssen zwei Unterschriften tragen und keine längere Laufzeit als 90 Tage haben.
3. Inkasso der Staatseinkünfte.
4. Kuponszahlung und Einlösung der Schatzscheine.
5. Aufnahme von Anleihen für eigene und fremde Rechnung.
6. Handel mit Geld und Edelmetallen, sowie Bevorschussung derselben.
7. Vorschüsse auf Effekten, Warrants, Konnossemente, Waren in öffentlichen Lagern bis $^2/_3$ des Wertes und höchstens 90 Tage Dauer.
8. Für eigene und fremde Rechnung gegen die übliche Provision alle Bankoperationen vorzunehmen. An- und Verkauf von Renten-, Industrie- und Handelswerten.
9. Konto-Korrentgeschäfte.

Seit dem Jahre 1891 hat die Banque Ottomane unter dem Namen „Caisse de Familles" ein Sparkassensystem eingeführt. Einlagen bis £ T 100.— (türkische Pfund) = Fr. 2277.— werden mit 2 % verzinst und sind in deutscher und französischer Rente angelegt. Ende 1908 betrug die Summe der Einlagen £ T 774 000.— = Fr. 18 623 980.—.

Die Generalversammlung findet jährlich im Juni in London statt. Das Geschäftsjahr läuft vom 1. Januar bis zum 31. Dezember. Bei der Generalversammlung wird den Aktionären die Bilanz (situation générale) und die Gewinn- und Verlustrechnung vorgelegt.

In der letzten Zeit hat auch die Banque impériale Ottomane von ihrem Recht, im Ausland Filialen anzulegen, Gebrauch gemacht und in Manchester eine Agentur errichtet. Wie der letzte Bericht mitteilt, ist der Erfolg so ermutigend, daß weitere Auslandsfilialgründungen zu erwarten sind. Als Bank des Staates ist das Florieren derselben innig mit dem des Staates verknüpft, und hat die Bank stets unter den wirtschaftlichen und politischen Krisen zu leiden gehabt. Die Dividende ist sehr schwankend. Es wurden verteilt:

1863	11%	1885	6%
1866	9%	1886	5%
1869	13%	1890	7%
1870	10%	1895	6%
1874	56%	1900	5%
1875	5%	1906	8%
1879	5%	1907	9%
1881	15%	1908	9%
1883	10%	1909	9%
1884	8%	1910	9%

Es läßt auf eine recht kluge und vorsichtige Leitung der Bank schließen, daß es trotz der politischen Unruhen der letzten Jahre, die noch durch Mißernten ungünstig beeinflußt worden sind, möglich war, die Dividende auf einer gleichmäßigen Höhe zu erhalten. J. Wetzlar, Jerusalem.

Entscheidungen.

Sondervorteile bei außergerichtlichen Vergleichen. In einem Rechtsstreit zwischen dem Gläubigerschutzverband für Handel und Industrie in Berlin uud der „Schutzgemeinschaft für Handel und Gewerbe" in Leipzig hat das Kammergericht in letzter Instanz einen für kaufmännische Kreise recht beachtenswerten Grundsatz aufgestellt. Der Direktor der Leipziger „Schutzgemeinschaft" hatte, um einen Vergleich unter Vermeidung des Konkurses herbeizuführen, einigen dissentierenden Gläubigern ohne Wissen der übrigen auf ihre Forderungen 70 %, das heißt eine höhere als die Vergleichsquote, geboten. Der Berliner Gläubigerschutzverband hatte dies Verhalten der Leipziger Organisation bzw. deren Vorsitzenden in einem Rundschreiben an seine Mitglieder bemängelt, woraufhin der Leipziger Verband Klage auf Unterlassung dieser Bemängelung erhoben hatte. Das Kammergericht hat nun in Bestätigung der erstinstanzlichen Entscheidung die Klage abgewiesen und die vom Gläubigerschutzverband gegen das oben geschilderte Verfahren erhobenen Bedenken für berechtigt erklärt. Nach Ansicht des Kammergerichts verstößt das Versprechen einer „Extrabonifikation" bei außergerichtlichen Vergleichen ohne das Einverständnis der übrigen Gläubiger gegen Treu und Glauben und ist mithin nichtig. Zusagen dieser Art begründen hiernach keinen rechtlichen Anspruch. Auch Firmen, die bei außergerichtlichen Vergleichen das Verlangen von Sondervorteilen in die Form eines Ankaufs ihrer Forderung durch Dritte kleiden möchten, müssen nunmehr eventuell damit rechnen, daß ihre Abmachungen von den Gerichten für nichtig erklärt werden.

Vertretung der Gesellschaft m. b. H. Das Kammergericht hat unlängst über die Art der Vertretung einer G. m. b. H. eine interessante Entscheidung gefällt. Das Kammergericht erklärt eine Bestimmung für unzulässig, wonach ein Geschäftsführer m. b. H. in den den Grundstücks- und Hypothenverkehr betreffenden Angelegenheiten allein, in allen anderen Fällen aber nur in Gemeinschaft mit einem Prokuristen zur Vertretung der Gesellschaft berechtigt sein soll. Nach § 35 des Gesetzes bezieht sich die Gesamtvertretungsmacht auf Rechtsgeschäfte aller Art in dem im Gesetze vorgesehenen Umfang. Eine Beschränkung der Befugnis der Gesamtvertreter, die Gesellschaft zu vertreten, ist unstatthaft. Es kann daher nicht bestimmt werden, daß die Gesamtvertretung sich nur auf gewisse Geschäfte oder Arten von Geschäften erstrecken oder nur unter gewissen Umständen oder für eine gewisse Zeit oder an einzelnen Orten stattfinden solle. Dies gilt sowohl in dem Falle, wenn zwei Geschäftsführer zu Gesamtvertretern bestellt sind, wie auch dann, wenn, wie vorliegend, ein Geschäftsführer zusammen mit einem Prokuristen zur Vertretung der Gesellschaft berufen ist. Allerdings ist im Gesetze die Befugnis der Gesellschaft, die Vertretung durch einen Geschäftsführer in Gemeinschaft mit einem Prokuristen anzuordnen, nicht ausdrücklich vorgesehen. Das Kammergericht erklärt sie aber auch für zulässig. Ist aber eine derartige Regelung erfolgt, so kommen dieselben Grundsätze zur Anwendung, die zu beobachten sind, wenn zwei oder mehrere Geschäftsführer zu Gesamtvertretern der Gesellschaft berufen sind. Es können nun allerdings die mehreren Gesamtvertreter einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung einzelne von ihnen zur Vornahme bestimmter Geschäfte oder bestimmter Arten von Geschäften ermächtigen. Es handelt dann aber der in dieser Weise ermächtigte Gesamtvertreter nicht als solcher, sondern als Handlungsbevollmächtigter, und seine Befugnis zur Alleinvertretung der Gesellschaft in solchen Fällen leitet sich stets von sämtlichen Gesamtvertretern ab; er ist dann also kein gesetzlicher Vertreter, sondern lediglich ein Bevollmächtigter, der auf Grund der Vollmacht der legitimierten Vertreter im Rechtsverkehr auftritt.

Erze — Metalle.

Ein neuentdecktes Zinnerz-Vorkommen. Seit einigen Wochen hat die Stadt Ardlethan (Australien), eine Station der Bahnlinie Temora—Barellan, 337 Meilen entfernt von Sydney große Bedeutung erlangt und zwar infolge der günstigen Erfolge, welche die nähere Untersuchung einer 3¼ Meile nordwestlich der Bahnstation entdeckten Zinnerz-Lagerstätte gehabt hat. Seit September wurde bereits ein Erzabsatz in Höhe von ca. 43 000 M erzielt. Den Betrieb führt die Carpathia Tin Mining Company. Die Mächtigkeit der Lagerstätte soll 16—20 Fuß betragen.

Radiumgewinnung in Australien. Die Radium Hill Company Limited hat kürzlich ihre Jahresversammlung abgehalten, auf der der Vorsitzende bekannt gab, daß es endlich gelungen sei, fast chemisch reines bromsaures Radium herzustellen.

Die Erzreserven der Gesellschaft wurden mit 90 000 Tonnen angegeben. Daraus sollen sich 30 000 Tonnen Konzentrate herstellen lassen, die bromsaures Radium im Werte von 18 Millionen M enthalten sollen.

Nachdem jetzt die Schwierigkeiten überwunden sind, hofft man von Ende Januar ab wöchentlich 30 Milligramm bromsaures Radium liefern zu können.

Das Kapital der Gesellschaft wurde von 32 000 £ auf 40 000 £ erhöht.

Die Rohzinkproduktion der Welt hat in 1912 eine weitere und sehr bemerkenswerte Steigerung erfahren. Die gesamte Weltproduktion von Rohzink, die in 1911 von 799 566 Tonnen auf 874 242 Tonnen, also um rund 75 000 Tonnen gestiegen war, hob sich abermals um rund 75 000 Tonnen auf 949 693 Tonnen. Der Löwenanteil an dieser neuerlichen Zunahme entfällt aber im Gegensatze zum Vorjahr in 1912 nicht auf Europa, sondern auf die Vereinigten Staaten. Ergebnisse in den Hauptproduktionsländern:

	1912 Tonnen	1911 Tonnen	1910 Tonnen
Belgien	197 215	192 071	169 998
Deutschland:			
Schlesien	166 483	154 796	138 100
Rheinprovinz usw.	100 177	92 788	86 262
Frankreich	63 546	56 230	50 586
Verein. Staaten von Nordamerika	302 348	257 182	240 343

Export — Import.

Zum deutschen Warenimport in Australien. Die Bundeszollverwaltung hat die ihr untergebenen Stellen angewiesen, Importeure, die für aus Deutschland eingeführte Waren um Beibringung einer sogen. statutory declaration, d. i. eidesstattlichen Erklärung, ersucht werden, auf den Umstand aufmerksam zu machen, daß nach deutschem Recht nur Notare oder ein Gericht zur Entgegennahme einer derartigen Erklärung befugt sind, wobei es sich gegebenenfalls empfehle, den betreffenden Notar ausdrücklich darauf aufmerksam zu machen, daß es sich um eine formelle eidesstattliche Erklärung handle, da er sich andernfalls auf eine bloße Beglaubigung der Unterschrift beschränken könne. Zu dieser einfachen Beglaubigung seien in Deutschland auch die Vorsitzenden der Handelskammern, die Polizeikommissare und die Bürgermeister ermächtigt. Die Verfügung ist, wie bemerkt, dazu bestimmt, den Importeuren in Australien einen Fingerzeig zu geben, ihrer Natur nach dürfte es sich indessen empfehlen, daß diejenigen deutschen Firmen, die mit australischen Handelshäusern in Verbindung stehen, ihr ebenfalls entsprechende Beachtung schenken.

Deutsche und englische Kohle am französischen Markte. Die deutsche Kohleneinfuhr in Frankreich hat, wie festgestellt werden kann, im verflossenen Jahre zum erstenmal 3 Millionen Tonnen überschritten. Dagegen ist die englische

Kohleneinfuhr nach Frankreich im letzten Jahre von 8328000 Tonnen auf 8132000 Tonnen zurückgegangen, was allerdings in der Hauptsache auf den großen Ausstand der englischen Bergarbeiter im vorigen Frühjahr zurückzuführen sein dürfte. Das Hauptabsatzgebiet deutscher Kohlen in Frankreich ist das Meurthe- und Moselgebiet, also der ostfranzösische Industriebezirk, ferner die Departements Loire und Pas-de-Calais, die Ardennen, Vogesen und der Loirebezirk. Der Pariser Markt spielt für deutsche Kohlen gleichfalls eine große Rolle, denn er nimmt jährlich weit über 500000 Tonnen Kohlen deutscher Herkunft auf.

Vom Exportmarkt.

1. April 1913.

In England ist vor einiger Zeit ein Buch aus der Feder des bekannten Volkswirtschaftlers T. Lloyd erschienen, das unter dem Titel „The Theory of Distribution and Consumption" die wichtige Frage erörtert, in welcher Weise England die Kaufkraft und damit auch den Wohlstand desjenigen Teiles der Erde fördern kann, welcher heute den Begriff des britischen „Empire" ausmacht. Eine Steigerung der Kaufkraft der Nationen findet natürlich automatisch statt und die Hebung des Wohlstandes in einem Teile der Welt muß unbedingt von einer Hebung desselben in anderen Teilen begleitet sein, weil heute kein Land vollkommen von den Einwirkungen des gesamten wirtschaftlichen Fortschritts ausgeschlossen werden kann. Die Hebung des wirtschaftlichen Status des Hindu muß nicht nur in Indien sondern auch in England und Deutschland gefühlt werden, und unter dem Einflusse der gesteigerten Kaufkraft Indiens fließen neue Aufträge in die Fabriken Englands und Deutschlands. Den neuen Bedürfnissen, welche von dieser Seite an die Industrie gestellt werden, muß gerecht geworden werden. Größere Beschäftigung der Industrie bringt aber auch Wohl stand und damit erneute Kaufkraft. Wenn daher England die wichtige Frage erörtert, wie es am besten in der Lage sein könnte, die Kaufkraft seiner Untertanen oder Reichsangehörigen zu fördern, so kann Deutschland nicht ruhig zusehen, sondern es wird ohne Weiteres an diesen Bestrebungen teilnehmen müssen. Es wird England die Unkosten und Mühen, welche die Durchführung dieser Pläne benötigen werden, dadurch zurückzuzahlen, daß es nicht allein ein immer besserer Kunde für viele Waren werden kann, welche England oder seine Kolonien produzieren, sondern auch, daß es dieses und die Kolonien infolge der größeren Umsätze in Zukunft billiger mit den Waren, welche diese bisher von ihm bezogen haben, bedienen können wird.

Mr. T. Lloyd setzt in seinem Buch seine Hoffnung vorwiegend auf Erziehung, Verkehrsförderung und Landbewässerung. Diese drei Dinge kehren ziemlich regelmäßig wieder, und sie werden unbedingt von großer Wichtigkeit bei der Riesenarbeit, welche England damit, daß es weite Strecken der Welt besetzte, übernommen hat, sein. England hat sich weite, wenig bevölkerte Gebiete zu eigen gemacht und es wird dafür sorgen müssen, daß diese Gebiete schnellstens entwickelt werden, daß diese eine zunehmende Einwoherschaft erhalten und daß diese Einwohnerschaft den bestmöglichen Gebrauch von dem Lande machen, das sie inne haben, damit sie sowohl ihren eigenen Wohlstand bessern als auch gleichzeitig gute Kunden für die Industrie der Welt werden. Nur auf diese Weise kann England die moralische Verpflichtung, die es übernommen hat, lösen und sich dabei gleichzeitig den Besitz des Teiles der Erde sichern, den es seinem Weltreiche einverleibt hat. Es sei hier gleich noch bemerkt, daß dieses Weltreich, groß wie es ist, keine wirtschaftliche Einheit bildet, daß die Verträge, auf Grund deren es zusammengehalten ist, so weitzügige sind, daß keine andere wirtschaftliche Einheit der Welt vernünftigerweise irgendeinen Anstoß an denselben nehmen kann und daß exportwirtschaftlich keines der Länder der englischen Monarchie weder England selbst, noch die Kolonien, am allerwenigsten aber die Dominions eine Ausnahmestellung gegen dritte Nationen einnehmen. Das britische Weltreich hat sich weniger gegen den Handel anderer Länder abgeschlossen als wie dies bei weitem kleinere Länder mit wesentlich kleineren Interessensphären getan haben. Ausgenommen einen nur ganz geringen Unterschied n der Verzollung arbeiten in den Ländern unter englischer Flagge, Engländer, Deutsche, Franzosen und wer immer nur kommen will zu kaufen und zu verkaufen, unter gleichen wirtschaftlichen Bedingungen Es muß weiter noch, um vollkommen unparteilich zu sein, gesagt werden, daß England sicher ein Recht auf gewisse wirtschaftliche Vorteile hat, wenn man in Betracht zieht, daß die Entwicklung dieser Länder mit englischem Kapital erfolgt ist, und daß England heute noch alljährlich große Summen in die meisten seiner überseeischen Reichsteile fließen lassen muß.

England hat seine Arbeit gut getan, und die ersten Erfolge der großen wirtschaftlichen Entwicklungspolitik, welche von seiten der liberalen Regierung Englands eingeleitet worden ist, haben sich in dem großen Boom des letzten Jahres gezeigt. Bei einer sorgfältigen Durchsicht der Statistiken für das letzte Jahr wird man leicht sehen können, daß die kräftigste Aufwärtsbewegung in den Import- und Exportziffern in den englischen Kolonien stattgefunden hat. Es sei zugegeben, daß die Vereinigten Staaten ein ausgezeichnetes Jahr hinter sich haben, es ist aber ebenso allgemein anerkannt worden, daß die wirtschaftliche Entwicklung der Vereinigten Staaten während des Vorjahres sehr durch die Unsicherheit über den Ausgang der Wahlen und ähnliche Einflüsse behindert worden ist. Nun, nachdem die Wahlen vorüber sind und nachdem Dr. Woodrow Wilson den Präsidentenstuhl bestiegen hat, ist zu hoffen, daß die Dinge sich bald ändern werden und daß auch Amerika in den vollen Genuß der wirtschaftlichen Fortschritte des letzten Jahres treten wird. Inzwischen haben sich aber die englischen Kolonien unbehindert vorwärts entwickelt und besonders Australien und Kanada haben Rekordjahre hinter sich, die enorme Summen zu dem nationalen Vermögen dieser beiden Dominiums hinzugefügt haben müssen.

Erfreulicherweise läßt sich eine Besserung der Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und Kanada feststellen. Wie von Montreal gemeldet wird, hat sich in Kanada ein deutsch-kanadischer Wirtschaftsverein gebildet, welcher sich die Besserung und Vertiefung der gegenseitigen Handelsbeziehungen zur Aufgabe gemacht hat, und wenn natürlich die wirkliche Arbeit der individuellen Anstrengung der ansässigen und in Kanada arbeitenden deutschen Kaufleute überlassen werden muß, so müssen solche äußerlichen Anzeichen dennoch viel dazu beitragen, weitere Kreise auf die Ausbreitung des deutschen Einflusses in diesem wichtigen Markte aufmerksam zu machen. Während der letzten Jahre haben deutsche Geschäftsreisende häufig Kanada aufgesucht und einige derselben sind gleich in dem Lande geblieben, um die dauernde Vertretung ihrer Firmen daselbst zu übernehmen. Dieses sind sehr erfreuliche Zeichen und es ist zu hoffen, daß die deutsche Industrie nunmehr einen Teil des Grund und Bodens, den sie während des unglückseligen Zollstreites verloren hat, wieder gewinnen wird. Allerdings ist während dieser Jahre der amerikanische Einfluß sehr gestiegen und die deutschen Agenten werden finden, daß die Arbeit, obwohl die Bevölkerung sehr gestiegen ist, wesentlich schwerer geworden ist.

Wie nicht anders zu erwarten war, hat sich der Exportmarkt während der letzten Zeit viel mit der Frage beschäftigt, wie sich die Verhältnisse auf dem Balkan gestalten werden, wenn der Krieg zu Ende gekommen sein wird. Die Erfahrung hat gelehrt, daß wirtschaftlich nicht so hoch stehende Länder heute nicht mehr in der Weise vom Kriege leiden, wie früher. Die Zerstörung von privatem Eigentume ist nicht mehr so bedeutend, wie sie gewesen ist, und seitdem die Praxis der Plünderung abgekommen und der etwas geschäftlichere Ausweg der Kriegsentschädigung gefunden worden ist, ist es möglich geworden, daß selbst Kriege ausgefochten werden können, ohne daß eine wesentliche Unterbrechung der wirtschaftlichen Tätigkeit der benachbarten und im gewissen Sinne sogar der kriegführenden Länder stattfindet. Neben einer gewissen Stagnation, die durch die Entziehung von jungen Arbeitern aus den Fabriken und den Kontoren entsteht, bringen moderne Kriege auch wieder durch immense Kriegslieferungen, durch die Anstrengungen der Presse und andere Dinge dem nicht in den Krieg gezogenem Teile der Bevölkerung, und dieses ist der bei weitem größte, neue Aufgaben, welche gelöst werden müssen. Der wirtschaftliche Mechanismus eines Landes kann deswegen nicht stillstehen, weil ein bestimmter Prozentsatz

seiner Bürger in den Krieg gezogen ist, und nur die Teile des Landes, auf welchen tatsächlich gekämpft wird, werden für einige Zeit wirtschaftlich lahmgelegt.

Wie wahr diese Behauptung ist, haben die neuerlichen Vorgänge in Mexiko gezeigt, wo während mehrerer Tage in den Hauptstraßen der Hauptstadt gefochten worden ist, während in den Nebenstraßen verhältnismäßige Ruhe geherrscht hat. Einen Tag nach der definitiven Abdankung des Präsidenten hatten die Straßen der Stadt wieder ihr altes Bild angenommen, und die mexikanische Revolution die so und so vielte in einem Jahre, war ein Ding der Vergangenheit. Mexiko hat es im übrigen fertig gebracht, den Beweis zu erbringen, daß ein Land sich in Revolution befinden kann, während es zur selben Zeit einen wirtschaftlichen „Boom" durchmacht. Das schwerste Revolutionsjahr war zweifelsohne 1911. In derselben Zeit stieg aber der Export in zwei seiner wichtigsten Häfen um zusammen 12 Millionen Dollar, während der Import um 8 Millionen Dollar in die Höhe ging. Zwei mexikanische Elektrizitätswerke, die kürzlich ihren Jahresbericht veröffentlichten, mel den, daß sie in dem Jahre 1912 neue Umsatzrekorde aufgestellt haben, und der Monat Dezember war einer der besten des Jahres. Auch jetzt scheinen sich die Geschäfte zwischen europäischen Ländern und Mexiko vollkommen normal abzuwickeln, wenigstens hört man nichts über Rückgänge in den Bestellungen und die Importeure sowohl als die Exporteure auf europäischer Seite scheinen mit vollkommenem Vertrauen in die Zukunft Mittelamerikas zu blicken.

Inzwischen ist die Zeit des Jahres herangekommen, wo die Exporteure, die mit Indien und auch Australien arbeiten, langsam beginnen, Interesse für die Wetterberichte aus diesen Ländern zu zeigen. Es ist deswegen sehr erfreulich, feststellen zu können, daß sich das Wetter in beiden Ländern bisher sehr befriedigend entwickelt hat, und daß Australien bereits genügend Regen gehabt hat, daß zunächst nichts für seine Schafzucht zu befürchten ist. Die bodenwirtschaftlich ausnutzbare Zone Australiens besteht in einem schmalen Gürtel, der sich um den ganzen Erdteil herumzieht und von sehr gemischtem Klima ist. An einzelnen Stellen ist dieser Streifen breiter wie an anderen, doch wird im allgemeinen damit gerechnet, daß das Innere des Erdteiles aus einer Wüste besteht, die bis auf weiteres kaum für die Bodenwirtschaft ausgenutzt werden kann. Sehr merkwürdigerweise gehört Australien heute immer noch zu den verhältnismäßig unerforschten Erdteilen, und das schreckliche Schicksal, das einige Expeditionen in das Innere ereilt hat, hat nicht dazu beigetragen, den Forschungseifer der Ansiedler zu erhöhen. Hierzu kommt natürlich, daß die Bevölkerung heute vollkommen Platz auf dem besiedelten Teile des Landes hat, ja daß noch viel Raum für Neuankömmlinge ist, so daß kein dringendes Bedürfnis für die Entwicklung des Inneren besteht. Da, wo Mineralschätze vorhanden sind, wird bald die erste Bresche in die Wüste geschlagen werden, und der transaustralische Bahnbau wird sehr wahrscheinlich viel dazu beitragen, das Dunkel, welches augenblicklich noch übei diesem Teil der Welt schwebt, zu lüften.

Bei der allgemeinen Geschäftigkeit im Exportmarkte und den großen Anforderungen, welche die Industrie aus diesem Grunde an die Banken stellen muß, ist ziemlich bestimmt anzunehmen, daß für geraume Zeit noch keine wirkliche Erleichterung des Geldmarktes stattfinden wird. Da nunmehr auch eine Belebung der geschäftlichen Tätigkeit in den Vereinigten Staaten erfolgen wird und diese daher jedenfalls nicht mehr so freigebige Verleiher sein werden, wie sie gewesen sind, so ist sogar nicht unmöglich, daß eine weitere Versteifung der Diskontsätze stattgreifen muß. Man wird aber gut tun, hierbei immer im Auge zu behalten, daß die augenblickliche Knappheit weniger auf die unsichere politische Lage als auf die großen Anforderungen, welche In dustrie und Handel stellen, zurückgeführt werden muß.

Ludwig W. Schmidt.

Fusionen.

Eine große österreichische Aktienbrauerei. Der Wiener Bankverein fusioniert die drei größten Wiener Bierbrauereien Anton Dreher in Schwechat, Mautner in Sankt Marx und Meichl in Simmering zu einer Aktiengesellschaft. An der Transaktion werden die Kreditanstalt und die Niederösterreichische Eskomptegesellschaft teilnehmen. Das Aktienkapital beträgt 36 Mill. Kronen. Die drei Brauereien haben eine jährliche Erzeugung von anderthalb Mill. Hektoliter.

Die neue Brauerei würde bei einem Aktienkapital von 36 Mill. Kronen dem Nominalkapital nach das größte Brauereiunternehmen des Kontinents werden. Denn die Schultheißbrauerei in Berlin, die zurzeit größte Aktienbrauerei des Kontinents hat nur ein Kapital von 14 Mill. M, das indes bei dem jetzigen Kurse von ca. 250 % einen Wert von etwa 35 Mill. M repräsentiert.

Handelsartikel.

Kameruner Tabak. Die deutsche Tabakbaugesellschaft Kamerun hat ihre ersten Tabake — 150 Ztr. — in Bremen zum Verkauf gebracht. Der Durchschnittserlös betrug nahezu 4 M pro Pfund. Dieser Preis bedeutet eine Bewertung als gutes Deckmaterial für Zigarrenzwecke und dient wiederum als Beweis dafür, daß derartige Tabake, für die die deutsche Industrie bisher völlig abhängig von den holländischen Märkten war, in Kamerun gezogen werden können. Erreicht wurde dieses für die deutschen Kolonialbestrebungen höchst beachtenswerte Ergebnis auf Grund langjähriger Versuche, die unter Leitung eines erfahrenen Sumatrapflanzers vorgenommen sind. Es besteht nunmehr die Absicht, die genannte Versuchsgesellschaft demnächst in eine Aktiengesellschaft mit größerem Kapital umzuwandeln, um dann den plantagenmäßigen Anbau von Decktabaken in Kamerun in größerem Maßstabe zu betreiben.

Australische Wollschafe für Deutsch-Südwestafrika. Zur Förderung der Wollschafzucht hat das Kaiserliche Gouvernement etwa 1100 australische Wollschafe, Muttertiere und Ramme, in Australien ankaufen lassen. Die Mehrzahl der Tiere wird dem Typ des australischen Merinos, welcher sich am besten für den Süden des Schutzgebietes eignet, angehören, der kleinere Teil besteht aus tasmanischen Wollschafen. Der Transport wird voraussichtlich zwischen April und Juni 1913 im Schutzgebiet eintreffen.

Flachskultur in Puerto Montt. 221 Ballen Flachs im Gewicht von 229 000 Kilos sind nach Antwerpen verschifft worden. Dies ist die erste Sendung die nach Gründung der Flachskulturen vor drei Jahren von Chile aus ins Ausland geht. Weitere Sendungen von 150 Ballen sollen monatlich folgen. Der Wert des geernteten Flachses auf dem bisher bebauten Gelände (ca. 300 Quadras), wird auf 400 000 Pesos geschätzt. Im nächsten Jahre dürfte sich diese Summe durch die stetig zunehmende Anpflanzung von Flachs auf über eine Million steigern.

Förderung der Baumwollkultur in den Sudanländern. Von der ägyptischen Regierung ist die Aufnahme einer Anleihe von 3 Millionen Pfund Sterling zum Zwecke der Förderung der Baumwollerzeugung in den Sudanländern geplant. Die Summe soll sich in der Weise verteilen, daß 1 Million Pfund Sterling auf Bewässerungsanlagen in der Geziraebene, 100 000 Pfund Sterling auf solche bei Tokar und 200 000 Pfund Sterling auf solche bei Kassala verwandt werden. Für neuzuschaffende Eisenbahnlinien sollen 1 600 000 Pfund Sterling und auf Unvorhergesehenes 100 000 Pfund Sterling zur Verwendung gelangen. Die angestellten Versuche haben ergeben, daß die Sudanländer bei ausreichender Bewässerung wohl imstande sind, Baumwolle in großen Mengen und guter Beschaffenheit zu erzeugen. Man hofft durch dieses großzügige Unternehmen in den Stand gesetzt werden, den größten Teil des britischen Bedarfs an Baumwolle innerhalb der britischen Einflußzone erzeugen zu können und dadurch im Bezuge dieses wichtigen Rohmaterials von den Vereinigten Staaten von Amerika allmählich unabhängig zu werden.

Gründung einer Russischen Flachsindustrie-Aktiengesellschaft in Moskau. In Moskau eröffnet dieser Tage die neugegründete „Russische Flachsindustrie-Aktiengesellschaft" ihre Tätigkeit, die unter der Führung der „Moskauer Bank" (vormals Gebrüder Rjabuschinski) zustande gekommen ist. Das Aktienkapital, das 1 Million Rubel beträgt, ist von einer Anzahl der hervorragendsten russischen Flachsindustriellen und Flachsinteressenten aufgebracht worden.

Die neue Gesellschaft beabsichtigt, das russische Flachsgeschäft in neue Bahnen zu lenken.

Sie will sich in erster Linie mit dem Ankauf, der Sortierung und dem Verkaufe von Flachs und Hanf und der aus ihnen hergestellten Erzeugnisse beschäftigen, und zwar nicht nur in Rußland, sondern auch im Ausland. Sodann will sie Sammellager für Flachs und Hanf, Flachsbearbeitungsanstalten und Flachshecheleien einrichten und überhaupt alle Maßnahmen treffen, um die Versorgung der Leinenindustrie mit Flachs und anderen Materialien sowie den Handel mit Hanf, Leinsaat, Ölkuchen usw. zeitgemäß zu gestalten.

Handelssachverständige.

Dem Kaiserlich deutschen Generalkonsulat in Singapore ist ein Handelssachverständiger für Südostasien zugeteilt worden. Damit ist die Zahl der Handelssachverständigen bei den Kaiserlich deutschen Konsularbehörden auf 12 erhöht worden.

Hochschulnachrichten.

Von der Handelshochschule zu Leipzig. Aus dem soeben erschienenen Vorlesungsverzeichnis ersieht man, daß Kaufleuten, die eine erweiterte und wissenschaftlich vertiefte kaufmännische Bildung anstreben, hierzu auch im nächsten Sommersemester auf der Leipziger Handelshochschule reichliche Gelegenheit geboten wird. Von den Universitäts-Vorlesungen und kaufmännischen Übungen mögen besonders erwähnt sein: Allgemeine und spezielle Volkswirtschaftslehre, Finanzwissenschaft, Statistik, Versicherungswesen und Versicherungspolitik, Kolonialwirtschaft und Kolonialpolitik, Geld-, Kredit-, Bank- und Börsenwesen, Geschichte der Nationalökonomie, das Zeitalter des Kapitalismus, Handels-, Wechsel- und Schiffahrtsrecht, Versicherungsrecht, Deutsches und Sächsisches Verwaltungsrecht, Kolonialrecht, Urheber- und Verlagsrecht, Musterrecht, Preßrecht, Staatsbürgerkunde, Handelsgewerberecht, Gewerblicher Rechtsschutz, Geographie von Amerika, Natur und Wirtschaft im Königreich Sachsen, Deutsche Kulturgeschichte, Kolonialgeschichte, Allgemeine Handelsbetriebslehre, Technik des Wechselverkehrs, Verkehrswesen, Genossenschaftswesen, Kunstgewerbe. Ghemische und Mechanische Technologie mit Exkursionen, ferner handelstechnische Vorlesungen und Übungen in Buchführung, Korrespondenz, in kaufmännischer und politischer Arithmetik, sowie ein zusammenfassender Kursus in einem Musterkontor. Sprachkurse, mit besonderer Berücksichtigung der Handelskorrespondenz, finden in Französisch, Englisch, Spanisch ,Italienisch und Russisch statt.

Für angehende Handelslehrer sind außer den reichhaltigen pädagogischen Vorlesungen der Universität noch besondere Übungen in einem Handelslehrerseminar in der Form von Lehrproben, Vorträgen, Diskussionen usw. vorgesehen. Auch wird eine Vorlesung über Methodik des kaufmännischen Unterrichts gehalten. Die Bibliotheken der Handelshochschule, der Universität, der Handelskammer und der Öffentlichen Handelslehranstalt, sowie die Akademische Lesehalle, stehen den Studierenden der Handelshochschule zur Verfügung. Die ersten Immatrikulationen sind auf den 19. und 26. April festgesetzt. Nähere Auskunft kann man von der Kanzlei oder dem Studiendirektor Professor Dr. Adler, Leipzig, Ritterstraße 8/10, erhalten.

Industrie.

Zu der am 1. April in Hanau ins Leben tretenden Fachschule für die Diamantschleifereiindustrie hat das Reichskolonialamt einen Kostenbeitrag von 40—50000 Mark auf vorerst 5 Jahre in Aussicht gestellt. Die weiteren Kosten will das Handelsministerium decken. Die Schulräume stellt bis zur Fertigstellung des Neubaues die Kgl. Zeichenakademie der Stadt Hanau unentgeltlich. Das für den Unterrichtsbetrieb erforderliche Rohmaterial stellen Hanauer Diamantschleifereibesitzer zur Verfügung. Die Lehrlinge treten nach einer zweijährigen praktischen Tätigkeit in die Fachschule ein, wo sie sodann sowohl theoretisch als praktisch unterrichtet werden.

Zahl der Spindeln und Baumwollverbrauch in den Baumwollspinnereien der Welt 1912. Nach einer Zusammenstellung des Zensusbüros der Vereinigten Staaten von Amerika waren in der ganzen Welt im Jahre 1912 rund 140996000 Spindeln in Baumwollspinnereien im Betriebe gegen 105681000 im Jahre 1900.

Länder	Spindeln 1000 Stück		Baumw.-Verbrauch 1000 Ballen	
	1912	1900	1912	1900
Ver. St. v. Amerika	30579	19472	5367	3873
und zwar:				
Südstaaten . . .	11583	4368	2712	1523
andere Staaten .	18996	15104	2655	2350
Großbritannien . .	55317	45500	4250	3330
Deutschland . . .	10726	8000	1795	1400
Rußland	8800	7500	1650	1350
Frankreich . . .	7400	5500	1014	700
Österreich-Ungarn .	4798	3300	830	675
Italien	4580	1940	920	475
Spanien	2200	2615	330	400
Schweiz	1408	1550	110	125
Belgien.	1388	920	222	170
Schweden	530	360	100	85
Portugal	480	230	70	60
Niederlande . . .	454	300	83	70
Dänemark. . . .	84	40	25	15
Norwegen . . .	74	35	11	10
Übriges Europa . .	200	130	60	42
Britisch Indien . .	6195	4945	1705	1162
Japan	2192	1274	1190	700
China	831	550	360	200
Brasilien	1000	450	180	85
Kanada	855	550	125	110
Mexiko	630	470	115	125
Andere Länder . .	275	50	75	15
Zusammen . . .	140996	105681	20587	15177

Kartelle — Syndikate — Trusts.

Zusammenschluß im Berliner Nutzholzhandel. Die neue Vereinigung der Berliner Platzholzhändler hat sich konstituiert. Das Bestreben der Vereinigung, die den Berliner Platzholzhandel gesünderen Verhältnissen entgegenführen soll, ist zunächst darauf gerichtet, die Dauer der Kredite im Verkehr mit den Tischlereien und Möbelfabriken einzuschränken, dann zur Schaffung einer gemeinschaftlichen Auskunftsstelle, Gewährung von Krediten an kreditunwürdige Vertreter des Holzkonsums zu verhindern, auf unreeller Basis arbeitende Lorenhändler auszumerzen und schließlich dafür einzutreten, daß Sägemühlen nicht direkte Lieferungen an Konsumenten ausführen.

Herings-Verkaufsgesellschaft, Bremen. „Die bereits früher geplante Gründung einer Herings-Verkaufsgesellschaft ist jetzt zustande gekommen. Sie hat ihren Sitz in Bremen. 60 % aller Heringsfischereien sind in ihr vereinigt. Nicht angeschlossen haben sich die in einer Hand befindlichen drei Emdener Fischereien: „Emdener Heringsfischerei A.-G.". „Dollart" und „Großer Kurfürst", sowie die Fischereien in Vegesack und Glückstadt. Neben Erzielung festerer Preise soll an Agenten und Frachten gespart werden.

Ein Chinin-Syndikat. Nachdem alle Chinapflanzer auf Java dem Chinin-Syndikat beigetreten sind, erfolgte jetzt die Gründung einer für Rechnung des niederländisch-indischen Gouvernements zu betreibenden Chinin-Fabrik auf Java. Dieser Staatsfabrik ist zugestanden, jährlich 12000 Kilo Chinin für den eigenen heimischen Verbrauch anzufertigen.

Zur Deckung der Militärvorlage.

Von dem Einfluß dieser Milliarden-Abgabe vom Vermögen auf den Geldmarkt, im speziellen auf die Effektenbörsen, kann man sich ein ungefähres Bild machen, wenn man dem Betrag von 1 Milliarde den Betrag gegenüberstellt, welcher in Deutschland jährlich für Investitionen in Wertpapieren aufgewendet wird. Eine genaue Angabe dieser Summe ist natürlich nicht möglich. Seine ungefähre Höhe ersieht man aber aus dem Betrag der Emissionsstatisik für 1912[1]), welcher als Gesamtsumme der in Deutschland an den Markt gebrachten deutschen und ausländischen Wertpapiere mit einem Kurswerte von 3022,31 Millionen Mark fixiert wird. Wenn auch in Höhe dieser Summe Wertpapiere im vergangenen Jahr an den deutschen Börsen nicht zum erstmaligen Verkauf kamen, weil von den Emissionshäusern

[1]) Der deutsche Ökonomist 11. Jan. 1913 Seite 14.

aus irgendwelchen Gründen gewisse Beträge der Obligationen oder Aktien zurückgehalten werden mußten, so ist hierfür von den 3 Milliarden (wie es im ersten Augenblick scheinen könnte) ein Betrag deswegen nicht abzusetzen, da sich bei der Emissionsbank eine meist vorher vorhandene gesetzlich sofort realisierbare Forderung auch in einen Besitz an Wertpapieren umgewandelt hat. — Bekanntlich löst die Ausgabe einer Obligationsschuld oder die Erhöhung eines Aktienkapitals nur eine vorher schon vorhanden gewesene Bankschuld in ungefähr gleicher Höhe ab. — Zu dem Betrage von 3,022 Milliarden wäre aber noch der Betrag deutschen Geldes beizufügen, welcher an ausländischen Börsen für den Ankauf von Wertpapieren aufgewendet wird. Nimmt man schätzungsweise diese Summe mit höchstens 100 Millionen an, so ergibt sich eine Gesamtsumme von 3,122 Milliarden, in deren ungefährer Höhe Deutschland pro Jahr Kapitalvestitionen in Wertpapieren vornimmt. Die Tatsache nun, daß der für eine Wehrvorlage als einmalige Abgabe vom Vermögen geforderte Betrag in Höhe von 1 Milliarde 32,03% oder ca. ein Drittel des vorgenannten Betrages ausmacht, muß unter Berücksichtigung, daß der Milliardenbetrag wohl nicht, wie es sich die Regierung denkt, allein vom Zinsgenuß investierter Gelder aufgebracht werden kann, zu Bedenken Anlaß geben.

Neugründungen.

In Guben wurde eine Fezfabrik gegründet. Dies bedeutet den Versuch, die bisher hauptsächlich in Österreich heimische Fez-Industrie auch nach Deutschland zu übertragen. Allerdings arbeiten die österreichischen Fabriken mit einem erheblich höheren Aktienkapital als die neugegründete Gubener Fabrik. Die im Jahre 1899 gebildete „Aktiengesellschaft der Österreichischen Fezfabriken" verfügt über ein Aktienkapital von 6400000 Kronen.

Eine Kraftomnibus-Gesellschaft für Leipzig. Unter der Firma Leipziger allgemeine Kraftomnibus-Akt.-Ges. erfolgte die Gründung einer neuen Gesellschaft.

Errichtung einer amerikanischen Schwefel-Raffinerie in Rotterdam. Die Union Sulphur Company in New York, die die Schwefellager in Louisiana kontrolliert und mit der Standard Oil Company eng verbunden ist, will die Versorgung des europäischen Marktes mit amerikanischem Schwefel von Rotterdam aus leiten. Zu diesem Zwecke beabsichtigt die genannte Gesellschaft, eine große Raffinerie in Rotterdam zu bauen.

Gründung einer Pflanzenbutterfabrik in Amsterdam. Am 5. Dezember 1912 ist in Amsterdam von der Niederländischen Handelsgesellschaft, dem Twentschen Bankverein und anderen angesehenen Bank- und Handelshäusern eine Aktiengesellschaft unter dem Namen „Nederlandsche Plantenboterfabriek" gegründet worden. Die Gesellschaft bezweckt, Öl, Pflanzenbutter und ähnliche Erzeugnisse herzustellen, sowie in diesen Artikeln und in den hierzu erforderlichen Rohstoffen Handel zu treiben.

Das Aktienkapital beträgt 3 Millionen Gulden.

Gründung einer Schwefelsäurefabrik in Bombay. In Bombay soll eine Schwefelsäurefabrik errichtet werden; zu diesem Zweck ist eine Gesellschaft, die „Bombay Chemical Industries", mit einem Kapital von 400000 Rupien (etwa 520000 M) gegründet worden.

Die Einfuhr von Schwefelsäure nach Indien ist nicht unbeträchtlich. Im Jahre 1910 betrug sie 4000 Gewichtstonnen im Werte von 1 Million M, fast alles aus England.

Fabrikation von künstlichen Düngemitteln in Japan. Der steigende Bedarf Japans an künstlichen Düngemitteln hat zur Gründung einer Fabrik für Kalkstickstoff geführt. Die japanische Regierung hat diesem nationalen Industriezweig ihre besondere Unterstützung zugesagt. — Die neue Gesellschaft „Himegawa" hat ihre Fabrik am gleichnamigen Flusse errichtet. Eine hydroelektrische Anlage von zwei je 7500 PS. starken Turbinen liefert die notwendige Betriebskraft.

Schiffahrt.

Eine deutsche Schiffahrtslinie für Neukamerun. Die Messageries Fluviales du Congo wird unter Beteiligung der Woermannlinie, der Gesellschaft Südkamerun und der Deutschen Bank in eine deutsche Gesellschaft unter der Firma Kameruner Schiffahrtsgesellschaft umgewandelt werden. Die Société des Messageries steht mit einem Teil der Konzessionsgesellschaften in Neukamerun in Verbindung, die nach den Kommissionsbestimmungen zur Unterhaltung eines regelmäßigen Schiffahrtsdienstes auf den Nebenflüssen des Kongo verpflichtet sind. Einen Teil dieser Verpflichtungen hat die Gesellschaft auf sich genommen. Sie hatte ursprünglich ein Kapital von 4 Mill. Fr., das nach zweimaliger Ermäßigung auf 3 Mill. Fr. festgesetzt wurde.

Die zum Hohenlohekonzern gehörende Phönix-Transportgesellschaft in Rotterdam will in Marktredwitz an der bayerisch-böhmischen Grenze eine moderne Auswandererkontrollstation errichten. Nach Fertigstellung derselben, was in diesem Frühjahr der Fall sein wird, würde die Gesellschaft sofort einen Dienst mit eigenen Seeschiffen via Rotterdam nach den Vereinigten Staaten und Kanada aufnehmen.

Der Norddeutsche Lloyd beabsichtigt, eine neue Linie von Triest nach Buenos Aires einzurichten.

In Texas wurde der neue Hafen Freeport eröffnet. Freeport liegt in Brazoria County, etwa 50 englische Meilen südwestlich von Galveston, am Flusse Brazos. Der Fluß ist an der Mündung etwa 500 Fuß breit und hat eine Tiefe von 18 Fuß, die durch Ausbaggerung später auf 25 Fuß gebracht werden soll. Die wirtschaftliche Entwicklung von Freeport soll sich in erster Linie auf der Ausbeutung der Schwefellager im Tale des Brazos, die sich hauptsächlich bei Bryan Heights finden, aufbauen. Weiter kommt die Ölindustrie und die Raffinerie von Rohzucker in Betracht.

Ludwigshafen a. Rh. Der Verkehr im Hafen stieg 1911 bis 1912 von 2516877 auf 2772247 Tonnen oder um 8,2%, der Gesamtverkehr von Mannheim-Rheinau-Ludwigshafen a. Rh. von 9081930 auf 9617240 Tonnen, also um 535310 Tonnen oder 5,8%.

Bücherbesprechungen.

Arthur Schütz, Handbuch für den Bankverkehr. (Aus der Werkstätte der Bank.) Lexikonformat. 593 S. Verlag Wilhelm Braumüller. Wien und Leipzig. 1912. Geh. 10 M = 12 K.

Der Verfasser, ein Bankdirektor, will „eine leichtfaßliche Zusammenstellung nach eigenen Erfahrungen, für alle Stände, insbesondere für Bankaspiranten, Bankbeamte, Absolventen von Handelsakademien und Handelsschulen, sowie für alle Besitzenden" geben. Durch das lobenswerte Bestreben, möglichst viel zu bringen, leidet wesentlich die Übersichtlichkeit des Buches. Herr Schütz mag ein guter Praktiker sein, aber pädagogisches Geschick und die Gabe, anderen sein Wissen in leicht verständlicher Weise mitzuteilen, mangeln ihm. Bei den angestellten Stichproben hat das Buch sehr oft versagt. Wesentliches ist gar nicht oder sehr knapp behandelt, unwesentliches wieder viel zu ausführlich dargestellt. Das Banken-Ortsregister, das über ein Viertel des gesamten Werkes (!) füllt, ist bei Erscheinen des Buches bereits veraltet gewesen. Obst.

Berliner Jahrbuch für Handel und Industrie. Jahrgang 1912. Verlag Georg Reimer. Berlin 1913. Band I. gr. 8°. 579 S.

Pünktlich, gleich nach Beginn des Jahres, ist der „Bericht der Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin", wie der Untertitel des Jahrbuches lautet, erschienen. Der 1. Teil (S. 1—304) handelt von der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung, der 2. Teil (S. 305—494) von der Wirksamkeit der Ältesten während des Jahres 1912. Der 3. Teil, „Beigaben" überschrieben, enthält Petitionen, Denkschriften, Statistisches usw. Das Buch bringt in übersichtlich geordneter Weise eine Fülle interessanten Stoffes für den Nationalökonomen sowohl wie für den Privatwirtschaftler, für den Kaufmann, Industriellen, Juristen usw. Sie alle sind den Ältesten der Kaufmannschaft und ihren Beamten für die Sammlung, Ordnung und Veröffentlichung des interessanten Materials zu größtem Dank verpflichtet. Obst.

Literatur-Übersicht.

März 1913.

A. BÜCHER.

Angestelltenversicherung — *Mentzel, Schulz, Sitzler,* Kommentar zum Versicherungsgesetz f. Angestellte. 1. Hälfte. (§§ 1–118.) (S. 1—392.) gr. 8°. B., F. Vahlen 1913. M 7.50. — *Wachler, M. B.,* Ersatzkassen u. Ersatzeinrichtungen nach dem Versicherungsgesetz f. Angestellte vom 20. 12. 1911. Diss. (VIII, 82 S.) 8°. L., Buchh. G. Fock 1912. M 1.—.

Apothekenbuchführung — *Rordorf,* Apoth. *Hartmann,* Die Buchführung in der Apotheke bearb. nach amerikanischem System. (45 S.) gr. 8°. Zür., Art. Institut 1913. M 1.60.

Argentinien — *Arent, A.,* Argentinien e. Land der Zukunft. 3. Aufl. (251 S. m. 1 Karte.) gr. 8°. München, Steinebach 1913. M 6.—; geb. M 7.50.

Beteiligungsgesellschaften — *Liefmann, R.,* Beteiligungs- u. Finanzierungsgesellschaften. Eine Studie üb. den modernen Kapitalismus u. das Effektenwesen in Deutschland, den Vereinigten Staaten, der Schweiz, England, Frankreich u. Belgien. 2., verm. Aufl. (XIV, 626 S.) gr. 8°. Jena, G. Fischer 1913. M 16.—; geb. M 17.50.

Betriebsführung — *Taylor, F. W.,* Die Grundsätze wissenschaftlicher Betriebsführung. (The principles of scientific management.) Deutsch v. R. Roesler. (XX, 156 S.) gr. 8°. München, R. Oldenbourg 1913. Geb. M 3.50.

Bilanz — *Gerstmann, Wilh.,* Wie macht man seine Bilanz? Wie liest man e. Bilanz? (47 S.) gr. 8°. B., Verl. f. prakt. Rechtskde. 1913. M 1.—.
— *Hiemann, R.,* Bilanzen, ihre Entstehung u. ihr Zusammenhang m. der Materialverwaltung, dem Lohnwesen, der Selbstkostenberechnung u. der Betriebsorganisation. 2. Aufl. (IX, 53 S.) gr. 8°. L., Poeschel 1913. Geb. M 2.80.

Börsenwesen — *Strasser's* Taschenbuch der Wiener Börse 1913. (91 S.) kl. 8°. W., M. Perles 1913. M —.80.

Buchführung — *Simon, S.,* Die Kontrax-Kolonnen-Buchhaltung. Ein neues, sehr vereinfachtes Buchhaltungs-System. (44 S. m. Fig.) L., Poeschel 1913. Geb. M 2.—.
— *Steppan, Ant.,* Leitfaden der einfachen Buchhaltung f. kaufm. Fortbildungssch. (III, 91 S.) 8°. W., Manz 1912. Geb. M 1.—.

Diskontierung v. Buchforderungen — *Arnold, G.,* Untersuchungen üb. die Diskontierung v. Buchforderungen u. ihre volkswirtschaftliche Bedeutung in Deutschland. (XIII, 80 S.) gr. 8°. München, Duncker & Humblot 1913. M 2.50.

Einkommenverteilung — *Tabacovici, Dr. Nicolae,* Die Statistik der Einkommenverteilung m. besond. Rücksicht auf das Königr. Sachsen. (VII, 59 S. m. eingedr. Kurven.) L., Veit & Co. 1913. M 2.—.

Gaswerke — *Greineder, F.,* Die finanzwirtschaftliche Stellung der kommunalen Gaswerksunternehmen u. das Problem der rationellen Licht-, Kraft- und Wärmeversorgung der Stadt- u. Landgemeinden. (48 S. m. 12 eingedr. Kurven u. 2 Tab.) gr. 8°. München, R. Oldenbourg 1913. M 1.50.

Genossenschaftswesen — *Ackermann, F.,* Kurzer Führer durch das deutsche Genossenschaftswesen. (50 S.) L., H. Haessel 1913. M —.80.

Handelsagent — *Behm, P.,* Der Handelagent. Seine soziale Stellg. u. volkswirtschaftl. Bedeutung. (XII, 202 S.) gr. 8°. B., F. Siemenroth 1913. M 4.—; geb. in Leinw. M 5.—.

Handlungsgehilfen — *Notvest, F.,* Tüchtige junge Kaufleute gesucht! Ein Ruf unserer Zeit. 16.—20. Taus. (III, 90 S.) kl. 8°. St., W. Violet 1913. M 1.20.

Hypothekenwesen — *Lindecke, Otto,* Die Beschaffung der zweiten Hypotheken m. Hilfe der Gemeinden. (103 S.) gr. 8°. Düsseldorf, Schmitz & O. 1913. M 2.—.

Industrie — *Juckenburg, Dr. Karl,* Das Aufkommen der Großindustrie in Leipzig. (VIII, 188 S.) L., Veit & Co. 1913. M 5.—.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

Banks E. Correct business and legal forms. 6 s. netto. Verlag: Putnam.

Bills. Advertisement Regulation 1½ d. Shop Amendment 1 d. Trade Unions No. 2. 2 d.

Census of Production. Final reports: Part 1. General report 7½ d. Part 2. Mines quarries and metal trades 2 s. 11 d. Part 3. Textile & clothing trades 2 s. 1 d. Part 4. Food, drink & tobacco trades 1 s. 7 d. Part 5. Chemical & allied trades 1 s. 10 d. Part 6. Timber trades, building etc. 1 s. 10 d. Part 7. Public utility services 1 s. 3 d. Verlag: Wymann.

Chapman A. E. The students guide to railway law. 204 S. 2 s. 6 d. netto. Verlag: Pitman.

Colonial Reports. Malay States 1911. 10 d. Verlag: Wyman.

Conant C. A. The principles of banking. 7 s. 6 d. netto. Verlag: Harper.

Consular Reports. St. Vincent 1911/12. 5 d. Verlag: Wyman.

Encyclopaedia of Industrialism. 544 S. 1 s. netto. Verlag: Nelson.

Financial Reform. Almanack and year book 1912/13. 1 s. 6 d. netto. Verlag: Simpkin.

Handbook of commercial treaties between Great Britain and foreign powers. 10 s. 6 d. Verlag: Wyman.

Heaton's Annual. The commercial handbook of Canada and Boards of Trade register. 1913. 402 S. 5 s. netto. Verlag: Simpkin.

Higginson (John Hedley). Tariffs at work; an outline of practical tariff administration. 150 S. 2 s. netto. Verlag: P. S. King.

Mc. Kee (James). How to post the ledger; a graphic guide to the keeping of accounts and the preparation of the balance shet. 36 S. 6 d. netto. Verlag: Pitman.

London Traffic Branch. Report for 1912. 6 s. 5 d. Verlag: Wyman.

Moss (C. A.). Pitman's Balancing and self-balancing ledgers. 24 S. 6 d. netto. Verlag: Pitman.

Rhodes's. Directory of passenger steamers 1913. 392 S. 2 s. 6 d. netto. Verlag: G. Philip.

Richardson, J. B. The law of copyright. 390 S. 6 s. netto. Verlag: Jordan.

The Statesman's Year Book. Statistical and historical annual of the States of the World for the Year 1913. Verlag: Macmillan & Co.

Stevens, W. S. Industrial combinations and trusts. 8 s. 6 d. netto. Verlag: Macmillan.

Truth. Cautionary list 1913. 1 s. netto. Verlag: Truth.

Redaktionelle Mitteilung.

Der diesem Hefte beigefügte Prospekt der Firma *Günther Wagner, Hannover* und *Wien,* macht uns mit der *„Pelikan"-Tinte* bekannt. Eine kleine Broschüre, betitelt: *Tinte, ihre Arten, ihre Verwendung und Behandlung,* versehen mit Bildern aus der Tintenfabrikation, stellt die Firma Interessenten auf Verlangen kostenfrei zur Verfügung.

Ebenso sei an dieser Stelle auf den Prospekt der Firma *Bruhn & Dietz* in *Altona* hingewiesen, der ebenfalls diesem Hefte beiliegt.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50. (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. $^1/_1$ Seite M 100.—, $^1/_2$ Seite M 55.—, $^1/_4$ Seite M 30.—, $^1/_8$ Seite M 16.—, $^1/_1$ Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 2 LEIPZIG · MAI 1913 6. JAHRG.

An die

POSTABONNENTEN

der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis.

Mehrfache Reklamationen der letzten Zeit wegen mangelhafter Lieferung der Zeitschrift veranlassen uns, unsere Leser zu bitten, sich in solchen Fällen ZUERST bei der Postanstalt zu beschweren und erst, wenn das erfolglos blieb, sich an uns zu wenden, damit wir bei dem hiesigen Zeitungs-Postamt recherchieren. Sie ersparen dadurch Zeit, da von uns die Zeitschrift sofort nach Erscheinen an die Post expediert wird, eine mangelhafte Lieferung daher nur an der expedierenden Postanstalt liegen kann.

Verlag und Redaktion
der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis.

Monatsübersicht zur Rundschau.

Die Nachwirkungen der politischen Unsicherheit des letzten Halbjahres treten in der *Statistik für gewerbliche Neuinvestierungen* und in der *Arbeitsmarktstatistik* mit besonderer Schärfe hervor. Die erstere weist für das erste Quartal 1913 als Summe der Neuinvestierungen 222,37 Millionen gegen 430,60 Millionen in derselben Zeit des Vorjahres und selbst 250,01 Millionen im ersten Quartal des Krisenjahres 1908 auf. Die letztere verzeichnet für Monat März 1913 auf je 100 offene Stellen durchschnittlich 118,9 Arbeitsuchende gegen 110,7 im Vorjahr.

Die berechtigten Hoffnungen auf einen baldigen Friedensschluß zwischen den Balkanverbündeten und der Türkei haben den *Geldmärkten* jetzt endlich die ersehnte Erleichterung verschafft. Die Bank von England hat den offiziellen Banksatz von 5 auf $4\frac{1}{2}$% ermäßigt, die Herabsetzung der deutschen und der französischen Bankrate dürfte als bevorstehend bezeichnet werden. — Die für den Fall einer Ermäßigung der bisher hohen Geldsätze prophezeiten großen Anleiheforderungen haben sich in vollem Maße erfüllt. Abgesehen von den im letzten Monatsbericht erwähnten Deutschen Reichs- und Preußischen Staatsanleihen hat Österreich-Ungarn eine in 25 Jahren tilgbare Staatsanleihe für Eisenbahnzwecke in Höhe von 122,8 Millionen Mark an ein deutsch-österreichisches Konsortium begeben, ferner hat der rumänische Ministerrat die Aufnahme einer 400 Millionen-Anleihe zum Zweck des Ausbaues der Chausseen und zum Ausbau der Eisenbahnen beschlossen; weiter sind zu nennen: die neue Anleihe des Staates Sao Paulo in Höhe von 5000000 £ und die $4\frac{1}{2}$% ungarische Kronen-Rente über Kr. 150000000. — Auch wird von der Auflage einer japanischen Anleihe in Höhe von 200 Millionen Fr. am Pariser Markt berichtet.

Der zwischen Österreich-Ungarn und dem Deutschen Reich bestehende Postvertrag (Wechselverkehrs-Vertrag) vom 7. Mai 1872 ist vor einiger Zeit von Östereich-Ungarn gekündigt worden und soll durch besondere Verträge zwischen Deutschland und den benachbarten Postverwaltungen ersetzt werden. — Zurzeit werden mit Bayern und Württemberg Verhandlungen gepflogen zwecks Einführung von im ganzen Reichsgebiet gültigen Postkreditbriefen.

Die *Gute Hoffnungshütte* hat einen Teil der Vereinigten Frankfurter Reedereien erworben zum Zwecke der *Selbstverfrachtung* der für ihre Werke nötigen Erze. Dieses Vorgehen macht die Lage der ohnehin schon unter den gedrückten Frachtsätzen leidenden Partikulierschiffer unhaltbar.

Da die *Kaliindustrie* beginnt, ihren Nebenprodukten, besonders dem Salz, erhöhte Aufmerksamkeit zu schenken, versuchen die Salinen, denen dadurch ein nicht ungefährlicher Konkurrent erwächst, den Staat für eine Reichssteuer auf neue Salinen zu interessieren.

Die Umwandlung der *Röhrenkonvention* in ein Syndikat ist als aussichtslos aufgegeben worden.

Durch neue Bohrungen wurde die Ausdehnungsfähigkeit des *Lütticher Kohlenbeckens* nach Nordosten in der Richtung nach der deutschen Grenze hin festgestellt. Man erwartet eine starke Bohrtätigkeit.

Oberschlesien wird in Zukunft in hohem Maße auf die *Zufuhr schwedischer Erze* angewiesen sein, da die Licenzen für die zollfreie Ausfuhr südrussischer Erze endgültig abgelaufen sind und seitens der russischen Regierung nicht erneuert wurden. — Eine dem schwedischen Reichstag zugegangene Gesetzesvorlage verlangt die Erhöhung der Eisenerzausfuhr aus den Erzgruben in Norbotten um 31 Millionen Tonnen für die nächsten 20 Jahre.

Infolge des *belgischen Generalstreiks* ist die Ausfuhr belgischer Kohlen nach Frankreich, Süddeutschland und die Schweiz vollständig zum Stillstand gekommen.

Schiffahrt. Unter dem Namen La Plata-Konferenz haben die deutschen Reedereien zur Regelung des Frachtverkehrs nach Südamerika eine Vereinigung gegründet. — Zwischen der Hamburg-Amerika-Linie und der Atlantic Pacific Transport Company ist ein Vertrag abgeschlossen worden, nach welchem der Hapag ein Anteil am Schiffsverkehr nach der Westküste Amerikas durch den Panamakal zugesichert wird. — Die Subvention der peruanischen Gesellschaft Compagnia Peruano dos Vapores ist zwecks Einrichtung eines direkten Dienstes zwischen Peru und Europa nach Eröffnung des Panamakanals erhöht worden.

Die *Prinz Heinrich Eisenbahn-Gesellschaft* soll bei der Regierung die Konzession für den Bau einer Normalspurbahn Luxemburg—Esch an der Alzette mit einer Abzweigung nach Belval, wo die Gelsenkirchener Adolf-Emil-Hütte liegt, nachgesucht haben. Diese Bahn würde für das ganze Minetterevier von sehr großer Bedeutung sein.

Die deutsche Eisenindustrie glaubt kaum, daß die *Tarifänderungen der Vereinigten Staaten von Amerika* ihre Ausfuhr besonders begünstigen werde. Die Zollermäßigung für Textilwaren usw. und in einigen Fällen für die Seidenwaren eröffnet für die deutsche Einfuhr dieser Artikel bessere Aussichten. Als ungünstig für Deutschland ist die Verzollung einzelner Kohlenteerprodukte und Zwischenprodukte der Farbenindustrie anzusehen. — Die kalifornische Gesetzesvorlage, welche bestimmt, daß kein Ausländer, der nicht die Absicht hegt, die Staatsangehörigkeit zu erwerben, Land besitzen darf, hat in Japan, gegen welches diese Gesetzesvorlage hauptsächlich gerichtet ist, eine große Erbitterung hervorgerufen. — Die Überschwemmungen im Westen der Vereinigten Staaten haben für das Eisengeschäft im mittleren Westen ernste Folgen gezeitigt. — Der Schaden, den alle in Betracht kommenden Eisenbahngesellschaften durch die Fluten erlitten haben sollen, wird auf 18—20 000 000 Doll. geschätzt. **Bürklin.**

Über die Kontrolle eines gemischten Werkes der Großeisenindustrie.

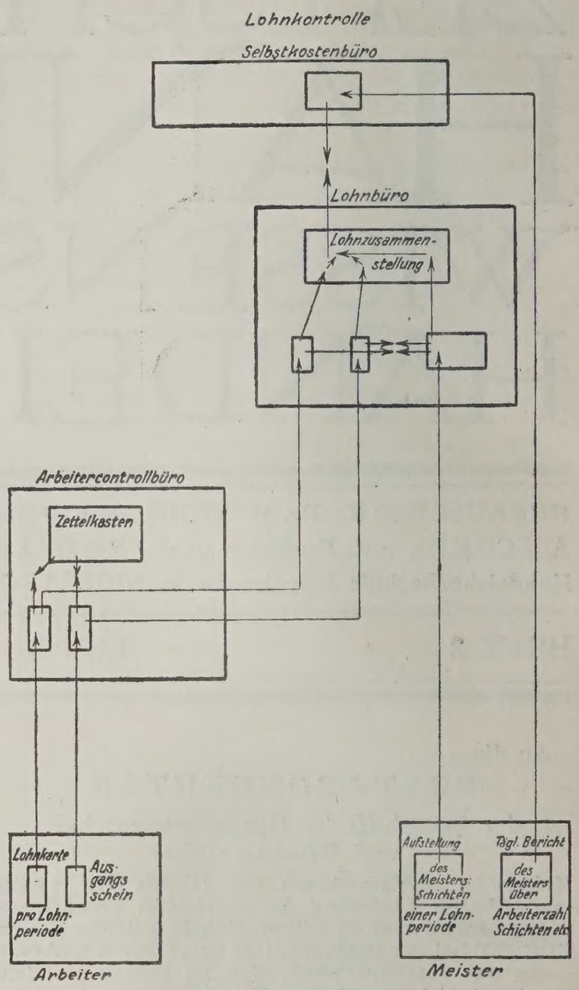
Von H. Wagner, Köln.

B) Neuere Bestrebungen.

1. Neuere Form der Lohnkontrolle.

Im vorigen Abschnitt haben wir gesehen, daß die Lohnkontrolle durchaus nicht den Anforderungen entspricht, die man an eine exakte Aufschreibung stellen muß. Insbesondere ist die Bestimmung der Lohn- resp. Arbeitszeit ungenügend. Wenn auch die Erkenntnis von der Unzulänglichkeit der getroffenen Einrichtungen bei allen maßgebenden Kreisen bekannt war, so glaubte man doch nicht das System abändern zu dürfen, weil sich bei einem solch großen Organismus der Durchführung neuer Prinzipien erhebliche Schwierigkeiten in den Weg stellten. Mannigfache Versuche blieben aus diesem Grunde unausgeführt, bis schließlich die Mängel sich derartig häuften, daß die bessernde Hand angelegt werden mußte. Das Resultat vieler und überaus schwieriger Überlegungen können wir kurz in folgendes Schema fassen (siehe nächste Spalte oben).

Wir erkennen aus der Zeichnung, daß den Aufschreibungen eine viel größere Aufmerksamkeit gewidmet worden ist als früher. Während ehemals nur ein Schichtenbuch existierte, in das der Meister die Arbeiter und die Arbeitszeit eintrug, sind jetzt



Kontrollkarten eingeführt. Interessant ist, daß früher die Eintragungen und Feststellung der Schichten durch den Meister geschah. Die Kontrollkarte, die die Basis für die ganze Lohnverrechnung in der neueren Form abgibt, wird von dem Arbeiter selbst gehandhabt. Ehe wir nun auf die Art und Weise, wie der Gang der Lohnkarte und dadurch die Art der Kontrolle ausgeübt wird, näher eingehen, erscheint es zweckmäßig, daß wir uns mit der allgemeinen Form der Einrichtung etwas befassen. Wir haben schon an einer anderen Stelle erwähnt, daß ursprünglich keine Kontrolle der ein- und ausgehenden Personen an den Eingangstoren des Werkes ausgeübt wurde. Die einzige Nachprüfung fand an der Arbeitsstelle durch den Meister statt. Daß diese Form absolut unbrauchbar war, ist schon des Näheren auseinandergesetzt. Wenn man eine neue Art der Kontrolle einführt, so ist in erster Linie zu untersuchen, wo der Kontrollort sich befinden muß. Es kann dies von einer nicht zu unterschätzenden Bedeutung sein, weil der Eingang des Werkes und die Arbeitsstelle mitunter 5—15 Minuten voneinander entfernt sind. Hat also ein Arbeiter zur rechten Zeit das Werk betreten und kommt zu spät zur Arbeitsstelle, so könnte er sich unter Umständen seinem Meister gegenüber entschuldigen. Nach der Arbeitsordnung kommt

es aber nur auf die rechtzeitige Arbeitsbereitschaft an dem Arbeitspunkte an. Infolgedessen kann als Ort der Kontrolle der Arbeitszeit nur die Arbeitsstätte selbst in Frage kommen und nicht der Eingang zum Werke. Es kann aber nicht geleugnet werden, daß auch der Eingang in gewisser Weise eine große Bedeutung für die Kontrolle hat, und deshalb hat man versucht, beide zusammen in ein System zu bringen. Jeder Arbeiter hat eine Kontrollkarte, auf der die Tage einer Lohnperiode verzeichnet sind. Mit Hilfe einer Uhr kann auf dieser Karte die Stunde des Eintritts, die Stunde der Beendigung der Arbeit, und wenn erforderlich, auch die Stunde des zeitweiligen Verlassens der Arbeit angegeben werden. Die Karten hängen normalerweise an den Toren. Jeder Arbeiter muß durch ein bestimmtes Tor eingehen. Wenn er das Werk betreten will, so nimmt er am Eingangstor seine Kontrollkarte und geht damit an die Arbeitsstelle. Dort befindet sich eine Uhr, mit Hilfe derselben wird markiert und auf der Karte der Zeitpunkt der Ankunft an der Arbeitsstelle vermerkt und die Karte in einen Kasten neben der Uhr gelegt. Damit die Angelegenheit in Ruhe und Ordnung geht, überwacht man sowohl die Kartenentnahme als auch die Kartenabgabe. 5—10 Minuten nach Beginn der Arbeitszeit wird der Kasten an der Arbeitsstelle geschlossen, so daß neue Karten nur noch mit Wissen des Meisters hineingebracht werden können. Der Meister kann daher mit einem Blick übersehen, welche Karten und somit welche Arbeiter anwesend sind und welche fehlen. Dadurch hat er jederzeit eine absolute Kontrolle über die anwesenden Arbeiter. Bei Beendigung der Arbeit muß der Arbeiter seine Kontrollkarte mitnehmen, widrigenfalls die ganze Schicht unverrechnet bleibt. Beabsichtigt der Arbeiter während der Arbeitszeit eine kürzere oder längere Zeit von der Arbeit wegzugehen, so muß er sich von dem Meister Urlaub erteilen lassen. Für diesen Zweck erhält er eine Ausgangsbescheinigung. Diesen Schein gibt der Arbeiter am Tor ab, wo der Zeitpunkt des Ausgangs mittelst der Uhr eingetragen wird. Beim Wiedereintritt wird ebenfalls die Eintrittszeit vermerkt, so daß sich der Arbeiter dem Meister gegenüber ausweisen kann.

Aus dem Gesagten folgt somit, daß die Kontrollkarten an den Betriebsstellen die augenblicklich im Werk beschäftigten Arbeiter und die an den Toren die zurzeit außerhalb des Werks befindlichen Leute angeben. Der Meister selbst hat jeden Morgen die Karten seines Kastens auf die richtige Stempelung mittelst der Uhr nachzuprüfen und stellt auf Grund derselben seine Lohnliste fertig. Diese Lohnliste ist nicht mehr in Form des Schichtbuches, sondern in nachstehender Weise abgefaßt. (Anlage 1.)

Rapport des Vorarbeiters **b. Meister**

von 1 bis 15 / 16 „ 31 19.... Anlage 1

	1 / 16	2 / 17	3 / 18	4 / 19	5 / 20	6 / 21	7 / 22	8 / 23	9 / 24	10 / 25	11 / 26	12 / 27	13 / 28	14 / 29	15 / 30	31	i. Sa. Schichten	Lohn per Schicht ℳ	₰
Produktion i. Tonnen																			
Anzahl der Arbeiter																			
Verfahrene Schichten i. Sa.																			
Verfahrene Ueberschichten i. Sa.																			
Namen der Arbeiter																			
1																			
2																			
3																			
4																			
5																			
6																			
7																			

Die Schichtenaufschreibung erfolgt somit auf losen Blättern, die nur für eine einzige Lohnperiode Geltung haben. Außerdem muß der Meister täglich die Gesamtzahl der beschäftigten Arbeiter und die verfahrenen Schichten zusammenstellen und in einem besonderen Bericht durch den Betriebschef dem Büro mitteilen. (Anlage 2.)

Es ist nicht zu verkennen, daß die neuere Form der Lohnkontrolle kompliziert ist, und daß, wenn nicht ständig eine genaue Kontrolle eintritt, leicht Unzuträglichkeiten entstehen, die die Handhabung des Systems schwierig machen. Infolgedessen ist das Arbeiterkontrollbüro geschaffen worden, das ständig über den Gang der Dinge zu wachen hat. Zu Hilfe kommt ihm eine Kartothek, in der betriebs- und meisterweise die vorhandene Arbeiterschaft registriert ist. Jeder Arbeiter hat eine eigene Karte, die seine Nummer führt. Die Kontrollkarten, wie auch die Ausgangszettel, gehen von dem Meister

Anlage 2.

TÄGLICHER BERICHT.

Betrieb:.................... **Meister:**.................... **Datum:**....................191

Zahl der Arbeiter	Zahl der Anwesenden	Zahl der Kranken	Zahl der Beurlaubten	Zahl der unentschuldigt Fehlenden	Zahl der regulären Schichten	Zahl der Überschichten	

direkt nach dem Arbeiter-Kontrollbüro, wo festgestellt wird, ob der Arbeiter tatsächlich im Werke beschäftigt ist und ob nicht Karten eingeschmuggelt sind. Das Arbeiter-Kontrollbüro hat weiterhin täglich eine Revision sämtlicher Karten der Tore vorzunehmen, zu ermitteln, welche Arbeiter krank sind und welche unentschuldigt fernbleiben usw.

Im Lohnbüro bilden die Kontrollkarten die Basis für die Lohnverrechnung. Der Rechnungsführer kann aus der Lohnkarte ohne weiteres ersehen, wieviel Zeit der Arbeiter gearbeitet hat. Die Ausgangszettel zeigen an, wieviel Stunden er während der Arbeitszeit außerhalb des Werkes war, so daß auf ganz exakte Weise die tatsächliche Arbeitszeit ermittelt wird. Auf dieser Basis lassen sich dann die Lohnlisten genau zusammenstellen.

Bei dem Koksofen, dem Hochofen, dem Stahl- und Walzwerk ist die gesamte Arbeiterschaft an der Produktion der einzelnen Abteilungen direkt interessiert. Infolgedessen weiß man ohne weiteres, worauf sich diese Arbeit bezieht, ohne daß das Konto erwähnt wird. Anders liegen die Dinge in den Werkstätten, im elektrischen Betriebe usw. Dort haben die Arbeiter an einem Tage mitunter für mehrere Betriebe zu tun. Wenn man beabsichtigt, bei der Lohnverteilung und der Aufstellung der Selbstkosten eine genaue Spezialisierung der Löhne eintreten zu lassen, so ist eine genaue Auseinandersetzung der Lohnzeiten von unbedingter Notwendigkeit. Da früher die Aufschreibung der Schichten Sache des Meisters war, so mußte man auch von ihm die Verteilung der Arbeitszeiten fordern. Ohne Zweifel verursachte diese Aufgabe einen erheblichen Zeitaufwand, wenn man bedenkt, daß manchem Meister mitunter 200 bis 300 Arbeiter unterstehen. Somit konnte nicht erwartet werden, daß der Meister eine genaue Gliederung vornahm. Die neueren Bestrebungen unseres Werkes gingen nun darauf hin, daß der Arbeiter dafür mit herangezogen werden sollte, da er am besten weiß, für welches Konto er während des Tages gearbeitet hat und kaum ein Interesse hat, andere Konten aufzunotieren. Außerdem kann der Meister sofort feststellen, ob die Eintragungen, die während des Tages nacheinander vorgenommen werden, bis zu dem Zeitpunkt der Kontrolle richtig sind. Das Lohnbüro macht auf Grund der Angaben der Lohnkarten[1]) eine Zusammenstellung der Lohnkosten der einzelnen Betriebe resp. Abteilungen, die dann der Selbstkostenabteilung zur weiteren Verarbeitung überreicht werden. Diese gibt eine entsprechende Aufstellung an die Buchhaltung zur Belastung der in Frage kommenden Konten.

Dies ist in kurzen Worten der Gang der Lohnkontrolle, wie er neuerdings in dem Werk eingerichtet worden ist. Es ist keine Frage, daß die Art der Kontrolle viel intensiver und exakter geworden ist. Vor allen Dingen ist die Basis des ganzen Kontrollorganismus in einer ganz klaren und einwandfreien Weise gewählt. Als ein großer Fortschritt muß anerkannt werden, daß das Werk sich der großen Mühe unterzogen hat, die Ermittlung der Arbeitszeiten in korrekter Weise erfolgen zu lassen. Es ist dabei zu beachten, daß der Meister als alleiniger Aufschreiber der Schichten ausgeschaltet ist und daß die eigentliche Ermittlung der Arbeitszeit in den Händen des Arbeiters liegt, so daß er sehen kann, ob die Lohnverrechnung richtig ist. Dadurch verschwindet auch zum Teil ein Mißtrauen, daß viele Arbeiter gegen die Meister haben. Die Kontrollkarten werden an der Arbeitsstelle von dem Meister auf ihre Richtigkeit nachgeprüft und ferner ist auch das Arbeiter-Kontrollbüro mit derselben Aufgabe betraut, so daß von zwei unabhängigen Stellen die Revision erfolgt. Ein ähnlicher Vorgang vollzieht sich im Selbstkostenbüro. Zwei zu verschiedenen Zeiten eintreffende Meldungen müssen, wenn die Notierungen richtig erfolgt sind, übereinstimmen. Es muß die Summe der Schichten der täglichen Berichte mit der Schichtenzahl, die aus der Zusammenstellung des Meisters während der Lohnperiode sich ergibt, gleich sein. Dadurch entsteht eine wirksame Kontrolle, die einen segensreichen Einfluß auf exakte Aufschreibungen ausübt. Es ergibt sich daraus, daß die Bestrebungen zur Schaffung einer neueren Form der Kontrolle im Lohnsystem durchaus von Erfolg begleitet sind und daß letzterer seinen Hauptgrund darin hat, daß versucht worden ist, die Fixierungen der Arbeitszeiten auf exakte Weise zu ermöglichen, und daß auf der Basis derselben Ermittlungen ge-

[1]) Siehe beistehende Anlage.

LOHN-

Kontrollnummer:

......Hälfte des Monats:

Werkstätten:

Name:

Meister:

Art der Arbeit	1. 16 Stunden	2. 17 Stunden	3. 18 Stunden	4. 19 Stunden	5. 20 Stunden	6. 21 Stunden	7. 22 Stunden	8. 23 Stunden	9. 24 Stunden	10. 25 Stunden
(Angabe des Anlagekontos)										
In Summa										

macht werden, die zu verschiedenen Zeiten nach der Zentralstelle wandern und dort auf ihre Richtigkeit nachgeprüft werden.

2. Neuerung in der Kontrolle der Magazingegenstände.

Über die Mängel der Kontrolle der Magazingegenstände haben wir uns ausgesprochen. Verbesserungen sind nicht leicht einzuführen, da die in Frage kommenden Kreise vielfach an dem Alten hängen und ungern neue Dinge, die ihnen scheinbar mehr Arbeit bringen, zulassen. In der Hauptsache waren die Mißstände bei der Ausgabe der Magazingegenstände zu verzeichnen und zwar dadurch, weil auf den Gutscheinen eine ganz klare Angabe des Kontos fehlte. Bei einer großen Anzahl von Maschinen gibt es zweifellos solche, die fast denselben Namen tragen, so daß eine Verwechslung möglich ist. Will man den Magazinverbrauch jedes einzelnen Teiles feststellen, so muß die Bezeichnung so gewählt sein, daß Irrtümer ausgeschlossen sind.

Aus diesem Grunde hat unser Werk folgendes Schema geschaffen:

Die einzelnen Betriebe sind mit fortlaufenden Buchstaben bezeichnet, so z. B. die Koksöfen mit „A“, die Hochöfen mit „B“, das Stahlwerk mit „C“ usw. usw. Innerhalb eines Betriebes werden die Teile mit Zahlen benannt, so daß „A 1“ ein ganz bestimmter Teil der Koksöfen ist, „B 1“ ein korrespondierender der Hochöfen usw. Selbstverständlich bringt man in die Zahlen der Betriebe eine gewisse Ordnung, so daß eine bestimmte Zahl möglichst auch einen bestimmten Kreis innerhalb eines Betriebes umschreibt. Durch diese weitgehende Spezialisierung ist eine genaue Benennung jedes Teils, auf den man Wert legt, erreicht, und es kann nun mit aller Genauigkeit festgestellt werden, für welchen derselben die Magazingegenstände benötigt werden. Die Meister sind verpflichtet, auf die Gutscheine die genauen Konten einzutragen und auf Grund derselben werden im Magazin die Aufstellungen kontenweise und dann betriebsweise gemacht, so daß der Betriebschef bei der Nachprüfung sofort übersehen kann, wie hoch der Verbrauch innerhalb eines Monats war. Den durchschnittlichen Sollverbrauch hat er in Händen, so daß ermittelt werden kann, ob die Abteilung günstig gearbeitet hat oder nicht. Dadurch ist in ganz einfacher Weise eine sehr geschickte Verbesserung der Kontrolle der Magazingegenstände erreicht worden.

Selbstverständlich genügt diese Umformung noch lange nicht, um den ganzen Apparat so wirken zu lassen, wie er sein müßte.

3. Die neuere Form der Kontrolle der Rohmaterialien und der Produkte.

Als Hauptmangel wurde festgestellt, daß eine genaue Ermittlung der verbrauchten Rohmaterialien und der erzeugten Produkte selten zu erreichen war. Die Mengen stellte man meistens durch Schätzung fest. Die neueren Bestrebungen gehen nun dahin, die Basis der Kontrolle durch genaue Gewichtsermittlungen zu verbessern. Wir finden, daß bei den Koksöfen, Hochöfen, in den übrigen Betrieben, sowie der Rohmaterialienverbrauch als auch die erzeugte Produktion immer mehr durch Wagen bestimmt werden. Wenn auch das Bestreben erst in den Anfängen steht und eine vollständige Durchführung noch lange nicht erreicht ist, so freut man sich doch schon über das Wenige, was geschehen ist.

III. Probleme der Kontrollorganisation.

Suchen wir die Prinzipien der Kontrolle näher zu erfassen, so begegnen wir zwei voneinander abweichenden Systemen. Bei dem einen liegt der Schwerpunkt in der Person des Kontrollierenden, während bei dem anderen von der Art der Persönlichkeit abgesehen werden kann.

Die erstere Form wird durch die persönliche Kontrolle und die letztere durch die zwangsläufige gekennzeichnet.

A) Die persönliche Kontrolle.

Unter der persönlichen Kontrolle verstehen wir die Maßnahmen, die einzig eine einzelne Person trifft, um den Betriebsorganismus oder Teile desselben auf seine richtige Funktion zu prüfen. Innerhalb unseres Werkes haben wir die persönliche Kontrolle verschiedentlich festgestellt, so z. B. bei der Schichtaufschreibung und bei der Magazinverwendung usw. Auch bei allen übrigen Zweigen

KARTE.

..

..

..

11. 26 Stunden	12. 27 Stunden	13. 28 Stunden	14. 29 Stunden	15. 30 Stunden	31 Stunden	Summe der Akkordstunden	Summe der Zeitlohnstunden	Akkordsatz	Zeitlohn pro Stunde	Akkord	Zeitlohn
											in Sa. M

des Betriebes merkt man, daß das persönliche Moment eine ausschlaggebende Rolle spielt und daß der ganze Werksorganismus mehr oder minder davon abhängt. Wollen wir den Gedankengang, der der persönlichen Kontrolle zugrunde liegt, näher untersuchen, so müssen wir auf die Art der Anordnungen eingehen. In letzteren liegt vor allen Dingen ein Auftrag. Wenn ein solcher von einem Meister usw. erteilt wird, so haftet die Kenntnis davon im Gedächtnis des Anordnenden. Ist die Arbeit geleistet, so erfolgt die Inaugenscheinnahme, wobei festzustellen ist, ob der Auftrag wunschgemäß ausgeführt ist oder nicht. Es liegen also der persönlichen Kontrolle zweierlei Dinge zugrunde und zwar einmal das Bewußtsein von einer vollzogenen Anordnung und zweitens das Feststellen, ob die Angelegenheit richtig erledigt ist. Beide Punkte bilden insofern äußerlich eine Einheit, als sie in dem Gedanken einer einzigen Person entstehen. Schwierigkeiten treten sofort ein, wenn die exakte Durchführung einer Arbeit nicht nachgeprüft wird. Dann fehlt das zweite Glied, das zu einer wirksamen Kontrolle gehört. Wie sollen beispielsweise Meister, die 2—300 Arbeiter unter sich haben, alle Anordnungen kontrollieren?! Genau so ist es bei den übrigen Instanzen. Eine wirksame persönliche Kontrolle hat somit eine Grenze. Ist die Arbeitskraft eines Einzelnen überlastet, so kann es als ausgeschlossen gelten, auf diesem Wege brauchbare Resultate zu erzielen. Nur wenn die aufsichtführenden Beamten mit Ruhe und einer gewissen Muße ihre Aufgaben erfüllen können, besteht die Gewähr etwas zu erreichen. Aus diesen Gründen spielt diese Organisationsform in den kleinen Betrieben eine ausschlaggebende Rolle. Hinzu kommt noch, daß die richtige Wirkung selbst bei einem kleinen Betriebe nur dann möglich ist, wenn derjenige, der die persönliche Kontrolle ausübt, mit ganzem Interesse bei der Sache ist. Kommt es vor, daß er gleichgültig, nachlässig handelt, daß ihm der Erfolg des Unternehmens einerlei ist; entsteht sogar die Möglichkeit, daß er absichtlich das Werk schädigen will, so versagt jede persönliche Kontrolle sofort. Die Wirksamkeit hängt somit von einer Unzahl Imponderabilien ab, die sich nicht leicht ermitteln und feststellen lassen. Daraus ergibt sich auch, daß die Bedeutung der einzelnen Persönlichkeit in einem Betriebe, der die persönliche Kontrolle zur Basis hat, sehr in die Erscheinung tritt. Man muß verlangen, daß jeder einzelne eine ausgezeichnete Kraft ist, wenn nicht von vornherein der Mißerfolg an die Fahne des Unternehmens geheftet sein soll. Unser Werk, das aus kleinen Anfängen sich entwickelte, hatte in frühester Zeit nicht immer so viel Leute zur Verfügung, um die persönliche Kontrolle vermeiden zu können. Infolgedessen baute sich von Anfang an die Organisationsform auf diesem Prinzip auf. Je größer nun das Werk wurde, desto mehr hätte man darnach trachten sollen, die Fährlichkeiten der persönlichen Kontrolle zu beseitigen. Es geschah dies aber nicht. Man versuchte zwar durch allerlei Maßnahme den krassesten Fehlern entgegenzutreten, ohne die Sache selbst zu treffen. Die Erklärung dafür ist nicht schwer zu finden. Die persönliche Kontrolle gibt für den, der sie ernsthaft nimmt, eine Fülle von Arbeit und Aufopferung, da sein Pflichtgefühl allein die entscheidende und regulierende Instanz ist und bleibt. Existiert in einem Betriebe nur eine Persönlichkeit dieser Art, so ist es leichter, helfend einzugreifen. Bei Werken aber, wie das unsrige, die sich aus einer größeren Zahl von Betrieben zusammensetzen, wo in jedem Teilbetriebe viele Meister sich befinden, so daß die ausübende Gewalt in nicht wenigen Händen ist und die persönliche Kontrolle somit nicht von einem, sondern von einer ganzen Zahl ausgeübt werden muß, liegt die Sache wesentlich anders. Ein großer Teil wird sich die Arbeit leicht machen und bei der Art der persönlichen Kontrolle ist dies denkbar, da ohne weiteres nicht nachgewiesen werden kann, ob die nachprüfende Funktion ausgeübt worden ist. Will man somit eine Beseitigung der persönlichen Kontrolle anstreben, so wird man einen erbitterten Kampf gegen alle die Elemente zu führen haben, die die Bequemlichkeit und Nachlässigkeit auf den Schild ihrer Tätigkeit geschrieben haben. Darum hat sich die persönliche Kontrolle als ein integrierender Bestandteil außerordentlich lange erhalten. In der Zukunft wird das Bestreben darauf gerichtet werden, die persönliche Kontrolle immer mehr in den Hintergrund zu drängen und dafür andere Formen, die den verhängnisvollen Einfluß einer Persönlichkeit ausschalten, an die Stelle zu setzen. Es ist keine Frage, daß dies immer dann möglich ist, wenn an der Bearbeitung resp. an der Feststellung gewisser Probleme mehrere Personen direkt oder indirekt beteiligt sind, wie z. B. bei der Lohnverrechnung, der Magazinverrechnung, der Rohmaterialienverrechnung usw. Damit ist aber das Arbeitsgebiet eines großen Werkes nicht abgetan. Es läßt sich die Organisation nicht immer so gestalten, daß überall mindestens zwei Personen mitwirken. Es gibt Dinge, wo die Macht der Persönlichkeit eines Werkes viel bedeutet.

Projekte, die in der Vorbereitung sind, Dinge, die einer persönlichen Initiative entspringen, die auf eine Verbesserung der Betriebseinrichtungen hinzielen, die aber noch nicht in die Wirklichkeit umgesetzt sind, gehören dazu. Keinem Zweifel unterliegt es, daß diese Maßnahmen von ungeheurem Einfluß auf das Werden des Gesamtwerkes sind, und daß deshalb die Gestaltung und die geschickte Vorwärtstreibung jedes einzelnen Momentes, wenn möglich, überwacht werden sollte. Da liegt aber die Grenze, bei der sich die persönliche Kontrolle nicht ausschalten läßt. Alle Maßnahmen, die noch nicht festliegen, die der Initiative leitender Personen überlassen sind, können nur durch die persönliche Kontrolle derselben Person, die die Sache anregt, erledigt werden. Erst wenn sie aus dem Bannkreise der Persönlichkeit heraustritt, wenn eine schriftliche Fixierung erfolgt, wenn ein Briefwechsel entsteht, ist es denkbar, die persönliche Kontrolle

durch eine andere zu ergänzen. Auch dann selbst verzichten manche — und insbesondere unser Werk — auf jede Form einer weitergehenden Kontrolle.

Wir können somit feststellen, daß die persönliche Kontrolle, die in unserem Werk immer noch eine außerordentliche Rolle spielt, nach und nach in verringertem Maße wirksam ist, so daß sie nur auf wenigen Gebieten, wo sie nicht in besserer Weise ersetzt werden kann, verbleiben wird.

B) Die zwangsläufige Kontrolle.

Aus der Auseinandersetzung über die persönliche Kontrolle ergibt sich, daß die Kontrolle unseres Werkes unter keinen Umständen so bleiben durfte. Trotz der Einheit der Person liegen in dem psychologischen Aufbau der persönlichen Kontrolle zwei voneinander verschiedene Handlungen, die nicht in einer Hand liegen sollen. Geschieht dies doch, so müßte, wie schon erwähnt, eine überragende Persönlichkeit vorhanden sein, die entstehende Fehler sofort zu beseitigen vermag. Wenn man nun diesen Einfluß, soweit er hinderlich werden kann, auszuschalten beabsichtigt, so läßt sich das am einfachsten dadurch erreichen, daß zwei verschiedene Personen damit befaßt werden. Es wird sehr selten sein, daß bei der Ungleichheit der menschlichen Naturen beide gleich gesinnt sind, so daß die Fehlerquelle in der Form wie bei der persönlichen Kontrolle bleibt. Sicher ist anzunehmen, daß ein Ausgleich entsteht. Die Organisationsform hat also darauf zu sehen, daß mindestens zwei voneinander verschiedene Personen denselben Punkt nachzuprüfen haben. Die Schaffung doppelter oder mehrfacher Kontrollglieder ist einer der wesentlichsten Punkte, die mit zur Verbesserung der persönlichen Kontrolle herangezogen werden müssen. Wir haben auch schon Gelegenheit gehabt, zu erwähnen, daß man der persönlichen Kontrolle nicht unter allen Umständen entbehren kann, daß in gewissem Umfange eine Zulassung derselben notwendig ist. Selbst dann muß darnach getrachtet werden, daß eine Korrektur eintritt, so daß es nicht in dem Belieben eines jeden Handelnden steht, so zu tun, wie es ihm gefällt. Es muß eine Grenze gesteckt sein, durch die sich die persönliche Kontrolle korrigiert sieht. Die Schaffung solcher Grenzen oder die Limitierung der Befugnisse wird somit ein wichtiges Mittel sein, um die Verbesserung der persönlichen Kontrolle herbeizuführen. Wir befassen uns somit 1. mit dem Problem der mehrfachen Kontrollglieder, 2. mit der Limitierung der Befugnisse.

1. Problem der mehrfachen Kontrollglieder.

Unser Werk bestand ursprünglich aus den Koksöfen, den Hochöfen, dem Puddel- und Walzwerk und der Gießerei. Die Betriebe waren wohl selbstständig gedacht, wurden aber vereinigt, um ein großes Ziel zu erreichen. Getrennt marschieren und vereint schlagen, war das Ziel, das gesteckt worden ist. Bei einer konsequenten Durchführung dieser Aufgabe mußte selbstverständlich eine einzige Generalleitung existieren, die in der Person des Generaldirektors uns entgegentritt. Nun hätte es sein können, daß die Generaldirektion nur allgemeine Dispositionen gibt, und daß jeder Betriebsteil in sich unabhängig von den anderen ist. Dann würde der Direktor jedes Betriebes alle Befugnisse in sich vereinigen, die dem Vorstande jeder anderen Gesellschaft zukommen. Für die Kontrolle bedeutete das eine außerordentliche Erschwerung, da nicht eine, sondern mehrere Gesellschaften durchgeprüft werden müßten. Es würde dies schon deshalb unzweckmäßig sein, weil eine große Zahl von einzelnen Dingen bei jedem Betriebe in gleichartiger Weise zu lösen sind, so daß die mehrfache Disposition eine Kraft- und Kostenvergeudung nach sich zöge. Aus diesem Grunde hat unsere Werksorganisation das Problem der einheitlichen Organisation des Werkes so aufgefaßt, daß es von den genannten Betrieben alle die Funktionen herausgenommen hat, die eine gleichförmige Behandlung an einer Stelle des Werkes ermöglichen. Dadurch wurde den Leitern der Betriebe eine große Anzahl von Befugnissen z. B.: der Verkauf, der Einkauf, die Buchhaltung, die Selbstkostenberechnung, die Lohnverrechnung, der Versand, die Werkstätten genommen. Es sind dies einmal Verwaltungsbefugnisse und 2. Aufgaben, die sich auf die Erneuerung resp. Reparatur der Betriebe erstrecken. Zu den Produktionsbetrieben kommen infolgedessen folgende hinzu: Die Spedition, die Werkstätten. Als Verwaltungsabteilungen haben sich gebildet das Verkaufsbüro, die Buchhaltung (mit dem Einkaufsbüro und Magazin), das Selbstkostenbüro (mit der Lohnabteilung). Die wirklichen Betriebsabteilungen (Koksofen, Hochofen, Walzwerk, Gießerei) hängen daher für jede Maßnahme mit einem der übrigen zusammen. Der Koksofen hat mit der Spedition, den Werkstätten, der Buchhalterei, der Selbstkostenabteilung zu tun. Mit jeder dieser Abteilungen steht er in einer anderen Beziehung. Bei dem Hochofen und den übrigen Betrieben ist es ähnlich, nur daß bei verschiedenen derselben, die Verkaufsware erzeugen, noch die Verkaufsabteilung hinzutritt. Den Produktionsabteilungen sind somit eine Reihe von Betrieben oder Verwaltungszweigen beigesellt, die eine spezielle Sache für die Gesamtheit des ganzen Werkes erledigen. Es sind dies in gewisser Weise Zentralisationspunkte, durch die ein Zusammenarbeiten erzwungen wird. Diese Zentralisierung bringt es mit sich, daß für einen großen Teil der Dinge innerhalb des Werkes mindestens zwei Glieder geschaffen werden, die dieselbe Sache einer Beobachtung zu unterziehen haben. So hat der Koksofen usw. die Löhne aufzuschreiben, dieselben Löhne werden von der Selbstkostenabteilung ausgerechnet. Durch diese Teilung der Arbeit ist bereits eine Möglichkeit der Kontrolle gegeben, da die Selbstkostenabteilung zweifellos Irrtümer, soweit sie bekannt werden, korrigiert. Genau so wie es mit den Löhnen ist, verhält es sich auch mit den übrigen Verwaltungszweigen. Die Spedition, die den Versand vermittelt, greift zwischen den ein-

zelnen Betrieben in mannigfaltiger Form ein, empfängt die eingehenden Materialien und überliefert die ausgehenden der Eisenbahn. Bezüglich der pünktlichen An- und Ablieferung steht die Spedition als zweites Glied immer im Hintergrunde und kann regelnd und kontrollierend eingreifen. Bei den Werkstätten, die die Reparaturen des ganzen Werkes in Händen haben, kann auf eine sparsame Bewirtschaftung jeder einzelnen Maschine geachtet werden. Die Schaffung doppelter oder mehrfacher Kontrollglieder, die den gesamten Gedankengang beeinflußt, beseitigt daher in wirkungsvoller Weise die Fehler der persönlichen Kontrolle. Das Gesagte trifft nur für die Beziehungen der Betriebe untereinander zu. Innerhalb eines *einzelnen* Betriebes aber gibt es zahlreiche Stellen, wo eine Kontrolle notwendig ist. Wir wollen nun untersuchen, wie dort das Problem der doppelten Kontrollglieder Eingang gefunden hat, um daraus ersehen zu können, ob dadurch in wirkungsvoller Form eine Beseitigung der vorhandenen Mängel, möglich war.

Zur Lösung dieser Frage wird es zweckmäßig sein, die einzelnen Materien durchzugehen. Wenn wir die ursprüngliche Form der Lohnverrechnung ins Auge fassen, so lassen sich kaum doppelte Kontrollglieder entdecken. Das Schichtenbuch, das als Basis für die ganze Verrechnung diente, hatte kein paralleles Glied irgendwelcher Art, sodaß die in ihm enthaltenen Angaben nicht nachgeprüft werden konnten. Es ging als einziger Repräsentant der gesamten Lohnverhältnisse der Arbeiter durch sämtliche Instanzen des Werkes. Bei der grundlegenden Änderung, die die Notierung der Arbeitszeit späterhin erfuhr, stellte man sich auf den Standpunkt, überall möglichst zwei Glieder, die über denselben Inhalt Aufschluß geben konnten, zu schaffen. So wird durch den Arbeiter für einige Lohnperioden die Arbeitszeit auf der Kontrollkarte mittelst der Uhr fixiert. Der Meister kontrolliert die Richtigkeit der Eintragungen täglich und auch seitens des Arbeiter-Kontrollbüros wird dasselbe getan, sodaß dieser eine Punkt bereits mehrfach nachgeprüft ist. Auf Grund der Kontrollkarte stellt der Meister täglich einen Bericht über die Zahl der Arbeiter und der Schichten auf, welcher nach dem Selbstkostenbüro, das mit dem Lohnbüro in Verbindung steht, geht. Die Kontrollkarten nehmen ihren Weg in einer anderen Richtung nach dem Selbstkostenbüro, so daß dort die Angaben des Meisters verifiziert werden können. Wenn man die sämtlichen Schichten aller Lohnkarten eines Meisters addiert, so muß dieselbe Zahl herauskommen, die die täglichen Rapporte der Meister während der Lohnperiode enthalten. Auch dann ist wieder in zweifacher Form dieselbe Tatsache festgelegt. Außerdem gibt der Meister für jede Lohnperiode eine Zusammenstellung der in seiner Abteilung beschäftigten Arbeiter und der von denselben verfahrenen Schichten. Dieser Sammelbogen geht nach dem Lohnbüro und kann dort mit den täglichen Berichten resp. den Kontrollkarten verglichen werden.

Die grundlegende Tatsache, auf der sich die Lohnkontrolle aufbaut, wird von dem Aufsichtspersonal nachgeprüft, so daß damit ein unverrückbarer Grundstock geschaffen ist. Darauf entwickeln sich dann die verschiedenen anderen Kontrollpapiere, die von dem Meister (und zwar täglich und während einer Lohnperiode einmal) nach der Zentralinstanz gehen.

Es ergibt sich daraus, daß diese dreifachen Glieder von zwei verschiedenen Stellen ausgehen und die beiden letzten Glieder, die von ein und derselben Person herrühren, nicht zu gleicher Zeit nach dem Zentralbüro dirigiert werden.

Bei der Magazinverrechnung treten ähnliche Erscheinungen zu Tage. Der Lieferant gibt Ware, Frachtbrief und Rechnung an das Werk. Alle drei müssen in ihrer Wesenseinheit übereinstimmen. Der Gang derselben ist aber ein verschiedenartiger. Zwei derselben (Ware und Frachtbrief) kommen nach dem Magazin, während die Rechnung (evtl. Avis) direkt ihren Weg nach dem Einkaufsbüro nimmt. Das Magazin kann auf der Grundlage der zwei Glieder eine Prüfung vornehmen, die Richtigkeit der Eintragungen auf dem Frachtbrief bestätigen, der dann im Einkaufsbüro zum Vergleich mit der Rechnung benutzt wird. Auch hier sehen wir, daß das System der doppelten Glieder für die Kontrollzwecke von Wichtigkeit ist. Auch bei der Ausgabe der Magazingegenstände war man von ähnlichen Gesichtspunkten ausgegangen. Der Meister, der die Gutscheine ausschreibt, sollte eine Kopie für sich behalten. Innerhalb des Magazins werden dann auf der Basis der Gutscheine für jeden Betrieb die eingeforderten Quantitäten und der Wert zusammengestellt und den Betriebschefs zur Durchsicht übermittelt. Der Betriebschef aber sollte diese Angaben mit Hilfe der Kopie nachprüfen. Die Idee war also auch hier, daß von einer Stelle zwei Unterlagen herausgegeben werden, die beide einen andern Weg nehmen. Beide sollten dann wieder bei dem Betriebschef zusammentreffen, um dort miteinander verglichen zu werden. Wenn auch dies die ursprüngliche Absicht war, so ist sie, wie wir schon gesehen haben, vereitelt worden.

Bei der Ermittlung der Produktion treten ähnliche Erscheinungen zu Tage. Die erzeugten Mengen werden, ob geschätzt oder gewogen, in ein Buch eingetragen. Der produzierende Betrieb übermittelt dem übernehmenden die abgegebenen Quantitäten. So erhält also der letztere schriftlich oder mündlich die Angaben des gebenden und gleichzeitig stellen die übernehmenden Betriebe das tatsächliche Gewicht der übernommenen Produktion fest, so dass auch hier zwei vollständig voneinander verschiedene Glieder existieren, die miteinander übereinstimmen müssen. Der übernehmende Betrieb berichtet täglich über die angenommenen Quantitäten an das Zentralbüro, ebenso auch der abgebende, so daß auch innerhalb des Zentralbüros wieder in doppelter Form dieselbe Sache zur Kenntnis kommt. Genau so liegen die Dinge bei den Rohmaterialien.

Es ergibt sich daraus, daß die Schaffung doppel-

ter Glieder in dem Werk weit verbreitet ist. Es kommt sogar vor, daß nicht allein zwei Glieder dieselbe Sache bestätigen, sondern daß auch drei- — eventuell noch mehr — vorhanden sind. Der Kerngedanke besteht darin, daß eine Sache nicht nur einmal, sondern mehrmals festgelegt wird, daß die mehrfachen Angaben an einer Stelle zusammen treffen müssen, wo diese verschiedenen Zettel auf ihre Richtigkeit und Übereinstimmung nachgeprüft werden. Wir haben aber auch gesehen, daß diese Zettel nicht den gleichen Weg nehmen, sondern daß die Kontrollunterlagen durch vielerlei Hände gehen, ehe sie an die Zentralstelle kommen, so daß eine Beeinflussung des einen oder anderen Teils als ausgeschlossen gelten muß. Dadurch entsteht eine überaus große Sicherheit der Kontrolle.

Schon bei der Lohnkontrolle finden wir, daß der Inhalt der einzelnen Kontrollunterlagen nicht gleich sein muß; die Kontrollkarte ist für eine Lohnperiode berechnet und gibt die Schichten eines Arbeiters an. Der tägliche Bericht des Meisters gibt die Gesamtzahl der Arbeiter und die Gesamtzahl der Schichten eines Tages an, und der Bericht des Meisters für eine Lohnperiode verzeichnet die Gesamtzahl der Arbeiter und der Schichten während dieser Zeit. Trotz der scheinbaren Verschiedenheit der Eintragungen der einzelnen Teile läßt sich die Übereinstimmung nachweisen und zwar durch Additionen mancherlei Art. Darin aber, daß die verschiedenen Kontrollpapiere nicht gleichen Inhalt haben, liegt eine umso größere Sicherheit, weil dadurch der Einzelne, der in den ganzen Gang des Kontrollsystems nicht genau eingeweiht ist, nicht weiß, wie der Apparat funktioniert.

Leider ist in unserem Werke die Idee der doppelten Kontrollglieder, wie wir schon gesehen haben, nicht restlos durchgeführt. Schon bei der Lohnkontrolle mußten wir feststellen, daß es erst neuere Bestrebungen sind, die die mehrfachen Kontrollglieder zum Durchbruch brachten und bei der Magazinkontrolle war zu bemerken, daß davon zum Teil gar kein Gebrauch gemacht wird. Wenn man innerhalb des Betriebes nachsieht, so findet man, daß von dieser wertvollen Errungenschaft sehr wenig Kenntnis besteht, an vielen Stellen überhaupt nicht eingeführt ist, an manchen kein Gebrauch davon gemacht wird, und nur selten die Idee voll und ganz zum Durchbruch kommt. Es ergibt sich somit, daß der Erfolg des Problems nicht in dem Umfange vorhanden ist, wie man ihn erwarten konnte. Wir können also feststellen, daß die Schaffung doppelter oder mehrfacher Kontrollglieder eine überaus wertvolle Basis für die Kontrolle ist, und daß dadurch den Schäden der persönlichen Kontrolle in wirksamer Weise entgegengetreten ist, daß aber leider in unserm Werke in vielen Fällen das System lückenhaft ist, so daß trotz der guten Idee die Erfolge mitunter nicht entsprechend sind.

2. Die Limitierung der Befugnisse.

Es ist schon angedeutet worden, daß die persönliche Kontrolle an vielen Stellen nicht ohne weiteres beseitigt werden kann. Wir erinnern an die Festsetzung der Lohnsätze. Die Verhandlungen vollziehen sich meistenteils zwischen dem Meister und dem Arbeiter. Ohne Zweifel spielt bei der Bemessung der Lohnsätze die Qualität der Arbeitskraft des Arbeiters eine große Rolle, und es wird Sache des Meisters sein, diese richtig einzuschätzen. Diese Schätzung ist aber ein ganz persönliches Moment, das von mancherlei Einflüssen abhängig sein kann. Eine Nachprüfung der auf Grund dieser Meinung getroffenen Vereinbarungen ist außerordentlich schwer und erst nach längerer Zeit denkbar. Wollte man dem Meister sogar die Berechtigung geben, die Lohnsätze allein festzusetzen, so würden die Schäden recht bald in die Erscheinung treten. Aber selbst wenn der Betriebschef sich die Genehmigung der Lohnsätze vorbehält, wird nicht mehr erreicht, weil der grundlegende Teil, d. h. die Bewertung meistenteils doch von dem Meister vorgenommen wird. Unter Umständen könnte es sich ereignen, daß die gleiche Arbeit bei gleich tüchtigen Arbeitern verschieden bezahlt wird. Sicherlich mußte angesichts einer solchen Sachlage Abhilfe geschaffen werden, und es ist dies dadurch geschehen, daß den Meistern und zum Teil den Betriebschefs das Recht zur Festsetzung der Lohnsätze genommen worden ist. Wir haben schon auseinandergesetzt, daß für die Lohnsätze in den einzelnen Betrieben ganz verschiedene Systeme vorhanden sind, daß aber dieselben zum allergrößten Teil normiert sind, so daß ohne Genehmigung des Betriebschefs resp. der Generaldirektion eine Änderung nicht eintreten kann. Infolgedessen erhält der Neueintretende im allgemeinen den Lohnsatz seines Vorgängers. Die Akkordsysteme und die Festlegung des Tagelohnes für die Arbeitergruppen sind somit ein Mittel, um die Schäden der persönlichen Kontrolle zu beseitigen. Ferner können beim Hochofen z. B. durch verkehrte Maßnahmen Unglücksfälle entstehen, die betrieblich verhängnisvoll wirken. Im Stahlwerk vermag eine unaufmerksame Behandlung die Qualität des Erzeugnisses zu beeinflussen und in nicht minderem Maße hängt das ordentliche Walzen der Profile von der Geschicklichkeit des Leiters ab. Infolgedessen mußte man zu erreichen suchen, daß die Arbeit sich in bestimmten Grenzen bewegt. So wird bei dem Hochofen die Tätigkeit des Betriebschefs nach der Höhe des Ausbringens und bei dem Stahl- und Walzwerk nach der des Abbrandes usw. bemessen. Der Verwaltung ist genau bekannt, wie sich das Durchschnittsergebnis stellt. Maximum und Minimum des Ertrages stehen somit fest, und es ist nun Sache des Chefs, den höchstmöglichsten Erfolg unter allen Umständen zu erzielen. Um dafür einen richtigen Nachweis zu haben, werden Selbstkosten berechnet, die in ihren durchschnittlichen Zahlen Werte geben, die man von Monat zu Monat vergleichen kann. Dadurch erkennt man sofort, ob beispielsweise für eine Tonne Stahl mehr oder weniger Lohn oder Magazingegenstände usw. verbraucht sind. Diese Arbeit der Generaldirektion

resp. des Selbstkostenbüros ist eine außerordentlich wichtige, und die Betriebschefs wurden dadurch angehalten, ständig darauf hinzuwirken, daß ein bestimmter Erfolg eintritt.

Wir erkennen hieraus, daß es in der Organisation des Werkes liegt, die schwierigsten Gebiete, die einer direkten Kontrolle nicht zugänglich sind, so zu organisieren, daß ein Minimum resultiert, und daß die Fähigkeit des Einzelnen daran am besten erkannt wird, daß das Minimum überschritten wird.

Wenn auch noch zahllose Lücken auf diesem Gebiete bestehen, so ist man doch bestrebt, die vorhandenen Mängel zu beseitigen und immer mehr eine ganz exakte Basis zu schaffen, auf der erst eine große Kontrollorganisation aufgebaut werden kann.

3. Zusammenfassung.

Aus den Auseinandersetzungen geht hervor, daß die Macht einer Persönlichkeit in ihrer Bedeutung für die Kontrolle eines Werkes beseitigt werden kann. Mittel dazu bilden die Schaffung mehrfacher Kontrollglieder und die Limitierung der Befugnisse. Die erstere Form basiert auf der mehrfachen Nachprüfung derselben Tatsache, sodaß Fehler des einzelnen durch die Kontrolle anderer vermieden werden können. Wollen wir einen Vergleich wählen, so kann man behaupten, daß diese Organisation einem Uhrwerk gleicht, wo ein Rad in das andere eingreift. Jede Bewegung eines Teiles löst die eines anderen aus, so daß man von einer Zwangsregulierung sprechen kann.

Die Begrenzung der Befugnisse wirkt in ähnlicher Weise. Eine Kontrolle, die auf dieser Basis aufgebaut ist, nennt man daher zwangsläufig.

IV. Schluß.

Wir haben den ganzen Aufbau der Kontrolle unseres Werkes in großen Zügen behandelt und die mannigfachen Formen kennen gelernt, die vorhanden sind. Es hat sich gezeigt, daß das Werk der persönlichen Kontrolle von Anfang an einen breiten Raum in der Organisation gewährte. Schon früh suchte man die Schäden der persönlichen Kontrolle durch Zentralisierung der Betriebe zu beseitigen. Wenn auch damit nicht ein voller Erfolg erzielt ist, so war doch eine wirksame Besserung eingetreten. Je größer aber das Werk wurde, je mehr es sich ausdehnte, desto eher wäre eine Änderung der Form notwendig gewesen. Dies ist aber nicht konsequent durchgeführt worden. Infolgedessen hat die persönliche Kontrolle trotz alledem eine enorme Bedeutung in dem Betriebe. Zwar suchte man durch Limitierung der Befugnisse der Handelnden, durch Schaffung doppelter Kontrollglieder, eine zwangsläufige Kontrolle anzubahnen, erreichte aber dabei keine lückenlose Durchführung des Prinzips. Somit bietet das Gebiet der Kontrolle in unserem Hüttenwerke eine nicht befriedigende Lösung einer sehr schwierigen Aufgabe.

ABC-Geschäfte.

Von Paul Frank, Charlottenburg.

Die alte Streitfrage über die Existenzberechtigung der Abzahlungsgeschäfte dürfte wohl am besten durch das stetige Anwachsen dieser Betriebsform entschieden worden sein. Denn es liegt wohl auf der Hand, daß eine derartige Verbreitung doch unzweifelhaft vorhandenen, wirtschaftlichen Bedürfnissen entsprechen muß.

Eine andere und bedeutend wichtigere Frage ist die, ob diese Bedürfnisse auch in einwandsfreier Weise von den Firmen dieser Geschäftsart befriedigt werden.

Seit Bestehen dieser Branche, d. h. seit der Mitte des vergangenen Jahrhunderts sind die Klagen über die „fast wucherische Ausnutzung hauptsächlich der unteren Klassen“, wie kürzlich ein gerichtlicher Sachverständiger sagte, nicht verstummt. Immer und immer wieder beschäftigen sich einschlägige Korporationen, Handelskammern usw. usw. mit diesen Fragen, ja, auch dem Reichstag haben, selbst nach Inkrafttreten des Gesetzes vom 16. V. 1894, welches die seiner Zeit zutage getretenen übergroßen Härten beseitigte, verschiedene Resolutionen vorgelegen.

Denn leider sind die Satzungen obigen Gesetzes doch nur sehr zweifelhafter Natur! Zwar kann der Verkäufer nicht mehr so wie früher die Herausgabe sämtlicher gelieferten Gegenstände verlangen, wenn der Käufer nur mit einer einzigen Rate im Verzuge ist; zwar kann er in einem solchen Falle nicht mehr sämtliche geleistete Zahlungen als verfallen erklären; zwar kann eine für den Fall der Nichterfüllung der Vertragspflichten festgesetzte Strafe durch Urteil e r n i e d r i g t werden, — ja der Verkäufer kann sogar wegen übergroßer Aufschläge mit dem bekannten Sachwucherparagraphen bedroht werden.

Aber trotz dieser zum Schutze der wirtschaftlich Schwächeren getroffenen Bestimmungen liegt es mehr oder minder in der Hand des Verkäufers, das Gesetz in einer Weise anzuwenden, daß seine wohltätige Wirkung aufgehoben wird.

Das angeführte Gesetz bezieht sich nur auf derartige Geschäfte, bei welchen unter einem sogenannten Leihvertrag (besser Kaufvertrag mit Eigentumsvorbehalt) die Vereinbarung getroffen worden ist, daß die gelieferten Gegenstände Eigentum des Verkäufers bis zur völligen Bezahlung bleiben. Ferner hat der Lieferant das Rücktrittsrecht und kann Herausgabe der gelieferten Gegenstände resp. Zahlung der ganzen Restsumme verlangen, wenn der Käufer mit mindestens zwei aufeinanderfolgenden Raten im Verzuge ist und der Betrag, mit dem er im Verzug ist, mindestens „dem zehnten Teile des Kaufpreises der übergebenen Sache gleichkommt“. Das Gesetz wollte durch diese Bestimmung verhindern, daß der Käufer, nachdem er den größten Teil seiner Schuld beglichen hat, bei einer eventuellen Zahlungsstockung noch seiner gesamten Zahlungen verlustig gehen kann.

Macht nun jedoch der Verkäufer von seinem

Rücktrittsrechte Gebrauch, so tritt folgendes Aufrechnungsverfahren in Kraft. Gegen die bereits geleisteten Zahlungen werden die dem Käufer entstandenen Aufwendungen verrechnet.

Unter diesen Aufwendungen versteht das Gesetz alle tatsächlich entstandenen Unkosten (Fuhrlohn, Porti, Provisionen, Reparaturen) ferner eine angemessene Leihgebühr, wobei auch auf die durch die Ingebrauchnahme eingetretene Wertminderung Rücksicht zu nehmen ist. Diese Aufrechnung kann nun leider stets zum Schaden der Käufer angewandt werden. Ein Beispiel möge dies beweisen: Ein Arbeiter kauft lt. Vertrag mit Eigentumsvorbehalt einige Möbel zum Preise von M 300.— mit einer Anzahlung von M 50.— und monatlichen Raten von M 15.—. Nachdem er bereits 6 Monate lang seinen Verpflichtungen stets prompt nachgekommen ist, wird er arbeitslos, — kurz und gut, eines Tages ist er mit zwei aufeinanderfolgenden Raten im Verzuge und er erhält die Klage.

Die Rechnung nach dem üblichen Muster würde lauten:

Transportgebühr hin und zurück	M 6.—	M 12.—
Schreibgebühren		„ 2.—
Wertminderung [früher neu, jetzt alt,] 25 %		„ 75.—
Leihgebühr monatlich	M 10.—	„ 80.—
		M 169.—
Geleistet sind:		
Anzahlung	M 50.—	
6 Raten a M 15.—	„ 90.—	M 140.—
so daß der Verkäufer noch		M 29.—

außer der Herausgabe der gelieferten Waren verlangen kann, sofern der Beklagte nicht in der Lage ist, die ganze Restsumme auf einmal zu begleichen. Dies dürfte ihm in den allermeisten Fällen unmöglich sein und so erhält der Verkäufer nun unter Zugrundelegung seiner eigenen Berechnung:

Anzahlung	M 50.—
6 Raten a M 15.—	„ 90.—
Büffet im jetzigen Werte	„ 225.—
Pfändungsanspruch auf	„ 29.—
	M 394.—

Das heißt mit anderen Worten (selbst wenn man den in den meisten Fällen allerdings kaum eintreibbaren Pfändungsanspruch auf M 29.— außer Betracht läßt): „Der Verkäufer verdient ca. 22 % mehr, wenn sein Kontrahent seinen Verpflichtungen nicht pünktlich nachkommt."

Und trotz dieses fast unmöglich erscheinenden Beispiels sind die in dieser Aufrechnung angewandten Sätze für Transport, Leihgebühr und Wertminderung als ganz angemessen zu betrachten. Aber leider ist in der Festsetzung der Höhe der Gebühren der Kläger beinahe ganz unbeschränkt. Diese Freiheit versteht er auch ganz gut anzuwenden, denn der theoretisch mögliche Fall, daß der Beklagte bei Herausgabe der gekauften Gegenstände einen Teil seiner Zahlungen zurück erhält, tritt in der Praxis fast nie ein. Zwar kann der Beklagte Antrag auf Erniedrigung der angewandten Sätze stellen, aber diesem Verlangen tritt dann der Kläger insofern sehr wirksam entgegen, indem er Kostenvorschuß für den zu vernehmenden Sachverständigen verlangt. Und woher soll den der Beklagte erschwingen, er, der noch nicht einmal in der Lage war, seine Raten pünktlich zu entrichten?!

Denn abgesehen von der Tatsache, daß die Wahrnehmung seines Termins für den Beklagten meistens den Verlust eines halben Tagesverdienstes bedeutet, abgesehen von der wirtschaftlichen Unmöglichkeit sich eines Rechtsbeistandes zu versichern, ist der doch meist den untersten Volksschichten entstammende Beklagte der Meinung, daß mit der Zustellung der Klage sein Schicksal so gut wie entschieden ist. Das im Volke schlummernde unbedingte Vertrauen zu unserer Rechtsprechung besiegelt diesen Wahn; er denkt fälschlich, daß der Richter etwaige Unrichtigkeiten nicht billigen wird. Begreiflicherweise ist er nicht mit dem Wesen des Zivilprozesses vertraut, bei welchem der Richter sich fast nur auf die in der kontradiktorischen Verhandlung vorgebrachten Tatsachen stützen und von Amtswegen nur selten eingreifen kann. Bei den fast die Regel bildenden Versäumnissachen zumal werden die Behauptungen des Klägers in den weitaus meisten Fällen als wahr unterstellt.

Auf einige juristische Streitfragen über die Berechtigung zur Anrechnung von Provision, Fuhrlohn usw. soll hier nicht eingegangen werden.

Im Vertrauen auf die Gesetzesunkenntnis der Kunden wird denselben sogar oft in sehr zweifelhaften Fällen die Klage zugestellt. Kann doch der Verkäufer einer evtl. doch möglichen Abweisung um so ruhiger entgegensehen, als ihm das Gesetz gestattet, nur einen Teilbetrag einzuklagen. In der Tat findet man auch sehr oft Klagen, die zwecks Ermäßigung der Gerichtskosten nur auf einen Teilbetrag von M 20.— im Unvermögensfalle auf Herausgabe einer ganzen Wohnungseinrichtung lauten.

Die vielen anderen Vorwürfe, die man gegen die ABC-Geschäfte (so sagt man in dieser Branche) anführt, wie teure, aber schlechte und geschmacklose Waren, unlautere Reklame, Umgehung der Stempelpflicht, Verführung zu unnötigen Ausgaben können wohl kaum Gegenstand allgemeiner Erörterung sein; sie sind einzeln von Fall zu Fall zu behandeln!

Die schon wiederholt erhobenen Besserungsvorschläge: Konzessionierung dieser Geschäfte, Festsetzung eines prozentualen Anzahlungs- und Ratenminimums, Verbot des Vertriebs sogenannter Luxusartikel sind wohl praktisch kaum durchführbar. Der Wunsch nach Unterdrückung der Abzahlungsgeschäfte durch hohe Steuern (Stempel) dürfte wohl am wenigsten zweckentsprechend sein. Denn die Abwälzung der Belastung auf die Käufer wäre wohl, wie wir bei der Warenhaussteuer gesehen haben, die natürliche Folge.

In der Schweiz hat man im vergangenen Jahre die sogenannte Registerpflicht eingeführt, d. h. Eigentumsvorbehalte an beweglichen Gegenständen sind nur dann wirksam, wenn sie an einem vom Betreibungsamte zu führenden öffentlichen Register

am jeweiligen Wohnorte des Besitzers eingetragen sind. (Berl. Tageblatt, Juristische Rundschau 1. II. 1912.)

Wie sich diese Einrichtung bewähren wird und ob sie in Deutschland durchführbar ist, bleibt allerdings abzuwarten.

Wie ist nun den vorhandenen Mißständen, die sogar von den, Gott sei Dank, auch vorhandenen vielen guten Elementen dieser so weit verbreiteten Branche zugegeben werden, entgegenzutreten?

Mit juristischen und administrativen Verordnungen? Wohl kaum! Die bereits vorhandenen geben heute schon die theoretische Möglichkeit zur Abwehr und daß neue Gesetze sich praktisch besser bewähren sollen, ist kaum zu erhoffen.

Die Besserung der Verhältnisse ist wohl nur durch Schaffung einer freien Konkurrenz möglich, die durch humane Prinzipien und Usancen, durch angemessene Preise und gute Ware die anderen Abzahlungsgeschäfte zur Nachahmung zwingt.

Betrachten wir die Maschinenbranche. Wie selten hört man hier eine Beschwerde, obwohl auf diesem Markte sich die Abzahlungsform sehr eingebürgert und sogar eine eigene Judikatur hervorgerufen hat. Denken wir an die Bücherbranche (nicht Lexika u. ähnliche Auflagen), in welcher man die Bücher zum Ladenpreis gegen Ratenzahlungen erhalten kann.

Wie ist es möglich, daß das bekannte Warenhaus „Dufayel“ in Paris seine Waren zu angemessenen Preisen in guter Qualität gegen Ratenzahlung verkauft und sich dabei nicht nur eines guten Verdienstes, sondern auch eines guten Rufes erfreuen soll! Ja, diese Firma verkauft nicht nur ihre eigenen Waren, sondern gibt noch sogenannte „Bons d' achat“ und „avis de livraison“ aus, die von unzähligen Firmen in ganz Frankreich in Zahlung genommen und von Dufayel mit einem Abzug von 18 % eingelöst werden. In ähnlicher Weise wirken auch die „Unions Economiques“ in Frankreich. Es sind dies Vereinigungen, welche von Detaillisten zum Schutze gegen die Konkurrenz der Kredithäuser gegründet wurden und die sich in diesem Kampfe ebenfalls des Abzahlsystems, der gleichen Waffe wie ihre Gegner, jedoch in segensreicher Weise, bedienen.

Man sprach vor einigen Jahren davon, das s. Z. nicht besonders florierende Passage-Kaufhaus nach Dufayelschem Muster einzurichten. Dieser Plan scheint ins Wasser gefallen zu sein, aber heute noch bietet sich für großkapitalistische Unternehmungen die Möglichkeit, nicht nur in dieser Branche bahnbrechend zu wirken, sondern auch pekuniäre Erfolge zu erringen.

Großkapitalistische vielleicht auf gemeinnütziger Basis beruhende Unternehmungen, nicht kleine sehr oft noch schlecht fundierte Geschäfte!

Für diese liegt die Gefahr nahe, durch brutale Ausnutzung ihrer Macht und durch überhohe Preise sich gegen die nicht zu bestreitenden hohen Unkosten, gegen das große Risiko zu schützen. Und ist es nicht menschlich erklärlich, wenn der einzelne Abzahlungsverkäufer soviel wie möglich heraus zu pressen versucht, was ihm nur zu leicht gelingt, da der Käufer sehr oft froh genug ist, überhaupt nur Waren zu erhalten. Hingegen würde bei einer gut fundierten Gesellschaft der Aktionär sich mit einer angemessenen, regelmäßigen Verzinsung begnügen.

Sind die heutigen Verhältnisse im Abzahlungswesen auch teilweise sehr trübe, so muß gerechterweise doch zugegeben werden, daß die **einsichtigen** Händler selbst seit einiger Zeit bemüht sind, die vorhandenen Auswüchse zu bekämpfen.

Gelingt es auf irgend einem Wege, den Abzahlungshandel in bessere Geleise zu leiten, so wäre damit eine soziale Mission erfüllt! Vermag das Abzahlungsgeschäft einstmals den „Standard of life“ der unteren Klassen in einwandfreier Form zu erhöhen, so wird man diese Geschäftsform mit Recht als „gutes Heilmittel der sozialen Schäden und als wünschenswerteste Erscheinung der Volkswirtschaft“ bezeichnen können.

Der Hafeneigenhandel in den Ruhrhäfen.

Von Joh. Kempkens, Köln[1]*.*

Die „Ruhrhäfen“ umfassen einmal die öffentlichen Häfen des Ruhrhafenfiskus und der Stadt Duisburg sowie diejenigen des Eisenbahnfiskus, dann aber auch die Werkshäfen der großen Montanunternehmungen nebst den Ladestellen. Sie werden an Flächenausdehnung wie an Größe des Umschlagverkehrs von keinem Binnenhafen Europas erreicht, geschweige übertroffen, betrug doch der letztere in 1911 rund 30,06 Millionen Tonnen. Die öffentlichen Häfen, die unter der Leitung der Ruhrhafenverwaltung stehen (eine Interessengemeinschaft zwischen Ruhrhafenfiskus und Stadt Duisburg), wiesen 20,35 Millionen, die privaten Hafenanlagen 9,71 Millionen Tonnen Umschlag auf. Ein solcher Verkehr läßt naturgemäß auf eine lebhafte Handelstätigkeit schließen, es fragt sich nur, wo dieser so gewaltige Gütermengen in Bewegung setzende Handel seinen Sitz hat, ob die Versorgung der Verbraucher vom Binnenhafenhandel oder vom Seehafenhandel bewirkt wird.

Bis zur zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts waren die Voraussetzungen für die rege Betätigung, für die lebenskräftige Entwicklung eines Hafeneigenhandels nicht gegeben. Es fehlte die dicht zusammengeballte Bevölkerung, die Massengüter für den Absatz in der Ferne produzierte und solche aus der Ferne konsumierte. Es fehlte die intensive Gewerbetätigkeit, die, auf den Bezug auswärtiger Rohstoffe angewiesen, des Handels nicht entraten kann, und im ersten Drittel des vergangenen Jahrhunderts fehlte es auch an einer leistungsfähigen Wasserstraße. Hemmend wirkten auch die bis 1831 krampfhaft festgehaltenen Stapelrechte von Köln, die das Aufkommen eines kräftigen Handels in den auf-

[1]) Art. dieser Art sind sehr geeignet, auch in das Leben der einzelnen Unternehmungen hineinzuleuchten und über ihre Lebensbedingungen Verständnis zu verbreiten. D. Red.

wärtsstrebenden Rheinstädten verhinderten. An die Entwicklung eines Eigenhandels dachten die niederrheinischen Städte kaum. Es galt für sie gewissermaßen als etwas Natürliches, „von Holland Waren zu beziehen, nach Holland Waren abzusetzen". So war Duisburg Speditionsplatz für die Eisenfabrikate aus dem Bergischen und Märkischen.

Die Entwicklung eines Hafeneigenhandels setzte erst ein, als sich die Ruhrhäfen zu einer Vorrangstellung unter den Rheinhäfen aufschwangen. Zu dieser Stellung aber konnten sie kommen durch die Bevölkerungszunahme, durch die Ausweitung der Industrie und durch die Lage zu den Beförderungswegen.

Durch die gewaltig gestiegene Bevölkerung der letzten Jahrzehnte mußte die Nachfrage nach den zum Lebensunterhalt notwendigen Nahrungsmitteln steigen. Auffallend ist aber, daß die Duisburger Hafenverkehrsstatistik in kolonialen Gütern wie Kaffee, Tabak, Baumwolle keine nennenswerte Zunahme verzeichnet. 1875 wird z. B. eine Kaffeezufuhr von 1686 Tonnen ausgewiesen, 1909 eine solche von 1483 Tonnen, bei Tabak sind die entsprechenden Zahlen 2668 und 2312 Tonnen, bei Baumwolle 289 und 682 Tonnen. Diese zu Wasser angekommenen Mengen stehen jedenfalls zu dem durch den Bevölkerungszuwachs des Hinterlandes gegebenen gestiegenen Bedarf in keinem Verhältnis. Dagegen ist im Getreideverkehr ein Zusammenhang zwischen Bevölkerungsvermehrung und Wachstum des Hafenverkehrs unzweifelhaft vorhanden und ebenso bei dem Rohstoffbezug der Unternehmungen. Die Ausweitung der Industrie ist so jungen Datums, daß ich sie als bekannt übergehen kann. Die Namen Krupp, Thyssen, Phönix, Gutehoffnungshütte, Rheinische Stahlwerke, die alle in dem Ruhrhafengebiet Betriebsstätten haben, machen einen Nachweis überflüssig. Für Kohlen waren die Ruhrhäfen die gegebenen Stapelplätze. Ihrem Umschlagsverkehr kam es zugute, wenn die Versendungen nach Holland, Belgien oder nach dem Oberrhein verstärkt wurden. Die Entwicklung des Kohlenbergbaues brachte den Häfen einen steigenden Umschlag in Grubenholz, die Zunahme der Bautätigkeit einen solchen in Bau- und Nutzholz. Desgleichen mußte die Entstehung einer starken Hafenmühlenindustrie Umschlag verstärkend wirken.

Bis zum Bau des Dortmund-Ems-Kanals bestand sowohl für den Bezug wie für den Absatz von Waren für das niederrheinisch-westfälische Industriegebiet nur die Wahl zwischen Wasserweg über die Ruhrhäfen oder Eisenbahn mit Umgehung der Häfen. Die Ausnahmetarife erleichterten zwar die Befreiung einzelner Warengattungen vom Umschlageverkehr der Ruhrhäfen, die Massengüter Erz, Holz, Petroleum, Getreide gehen aber fast ausschließlich über den Wasserweg und Kohlen zu einem guten Teil. Der Kampf der Seehäfen Amsterdam, Rotterdam, Antwerpen, Bremen, Hamburg um das Hinterland konnte den Ruhrhäfen verkehrlich solange keinen Abbruch tun, als sie selbst sich bei dem Versand in das Binnenland hinein der Wasserstraßen bedienen mußten. An eine vollständige Umgehung des Wasserweges ist aber so lange nicht zu denken, als die Ausnahmetarife im Interesse unserer heimischen Industrie auch noch die niederländisch-belgischen Häfen in ihren Geltungsbereich ziehen und die Tarifsätze so gehalten werden, daß die Benutzung der Schienenstraße auch für die vorhin genannten Massenwaren nicht vorteilhafter erscheint.

Die Ruhrhäfen können als die Verteilungshäfen des niederrheinisch-westfälischen Industriegebietes angesprochen werden, die die Gütermengen von Antwerpen, Amsterdam, Rotterdam, Bremen, Hamburg, London einerseits und von Königsberg, Memel, Riga anderseits sowie vom Oberrhein in das Hinterland hinein und Rohstoffe und Fabrikate in denselben Richtungen fortführen.

Der Eigenhandel der Ruhrhäfen mußte sich naturgemäß gegen den bis dahin allein herrschenden Seehafeneigenhandel kehren. Um beide Gebiete gegeneinander abzustecken, ist es zweckmäßig, einzelne Warengattungen besonders zu betrachten.

Der Seehafenhandel ist im Kolonialwarenhandel beherrschend geblieben. Der Vertrieb dieser Artikel setzt infolge ihres hohen spezifischen Wertes eine starke Kapital- und Kreditkraft voraus. Dieser Umstand wäre an sich aber kein Hindernis, daß sich darin nicht ein Binnenhafeneigenhandel hätte entwickeln können. Hemmender wirkte der Umstand, daß die vom Großhandel auf einmal zu beziehenden Mengen infolge der geringen Aufnahmefähigkeit des einzelnen Konsumenten zu ihrem Weiterabsatz eines sehr ausgedehnten, durch eine stark zergliederte Verkaufsorganisation herangezogenen Konsumgebietes bedürfen[1]). Auch haben die Seehafenstädte die durch lange Erfahrung gesammelten Qualitäts-Kenntnisse voraus, wodurch sie in der Lage sind, trotz schwankender Ernteerträgnisse dem Geschmack der Konsumenten Rechnung zu tragen. Für eine Ausschaltung des Seehafenhandels war das Hinterland der Ruhrhäfen nicht groß genug. Die alten Handelsbeziehungen erschwerten zudem einer neuen Handelsrichtung das Eindringen in den Konsum ganz erheblich. Nur in Waren, die den Charakter einer Massenware tragen, wie Brasilkaffee, ist eine ausgesprochene Tendenz auf Umgehung des Seehafenhandels vorhanden, doch tritt hier Köln in den Vordergrund.

Anders als bei Kolonialwaren hat sich die Handelslage bei den Massengütern gestaltet. Die Riesenbetriebe der Eisenindustrie in Niederrheinland-Westfalen haben einen bedeutenden Erzverkehr. Im Laufe der Jahre bildete sich hier ein gewaltiges Konsumgebiet für Übersee-Erze aus. Ein einzelnes Werk vereinigt in sich schon einen großen Bedarf, durch die örtliche Zusammendrängung der Eisenindustrie tritt der Bedarf aber noch in wesentlich verstärkter Form auf. Dieser stark konzentrierte Bedarf mußte Bestrebungen zeitigen, sich vom Seehafenhandel frei zu machen. Schon in den 70er

[1]) Wiedenfeld: Die nordwesteuropäischen Welthäfen.

Jahren übernahm Krupp selbst den Transport spanischer Erze nach Rotterdam. Außer „Deutscher Kaiser" und Gutehoffnungshütte betätigen sich die anderen Hüttenwerke nicht in dieser Richtung, weil sie das Transportgeschäft als zu sehr aus dem Rahmen des Hüttenbetriebes hinausfallend betrachten. Auch den Erwerb eigener Erzgruppen durch die Hütten kann man nicht als gegen den Seehafenhandel gerichtet ansprechen, man bezweckt damit vielmehr eine Sicherung des Rohstoffbezuges. Eine völlige Ausschaltung des Handels ist auch nicht möglich, denn die Erz-Produktionsorte fallen sehr auseinander, die Gestehungskosten der einzelnen Gruben sind recht verschieden und die Zahl der zu verhüttenden Erzsorten ist ungemein mannigfaltig.

Der Industrie die mit niedrigsten Produktionskosten gewonnenen Rohstoffe anbieten, immer neue Bezugsgebiete zu erschließen helfen und zur Bedarfsdeckung heranzuziehen, jedem Werk die besonders für seine Zwecke geeigneten Sorten zuzuführen, das ist so recht die Aufgabe des Handels. Mit seiner Beweglichkeit, mit seiner Kenntnis fremder Länder und seinem Wagemut kann er den durch wechselnde Produktionsverhältnisse an ihn gestellten Anforderungen gerecht werden. Diese Fähigkeit des Handels gereicht dem Konsum unmittelbar zum Vorteil, mittelbar weist der Handel dadurch immer wieder die Berechtigung seines Bestehens nach.

Als der Bessemerprozeß in England eine größere Nachfrage nach spanischen Erzen auslöste, da waren es Londoner Handelshäuser, die sich zuerst mit dem Erzimport aus Spanien befaßten. In London bildete sich zuerst ein Erzmarkt, der bis heute maßgebend für die anderen Erz importierenden Länder geblieben ist. Obschon an den Ruhrhäfen ganz erhebliche Mengen Übersee-Erze gefragt und angeboten werden, kommen Angebot und Nachfrage doch nicht in solcher Weise zum Ausgleich, daß dadurch die Preise bestimmend beeinflußt würden. Eine Preisnotierung findet hier nirgends statt, von einem Erzmarkt kann keine Rede sein.

Neben Londoner traten mit der Zeit Rotterdamer und Antwerpener Häuser auf, die sich dem Erzimport nach dem Festlande zuwandten. Vielleicht haben hier Transportausführungen für englische Firmen beeinflussend mitgewirkt. Wenn auch Rotterdamm seine Hauptnahrung aus dem Speditionsgeschäft seines Hinterlandes zieht, so ist es im Erzgeschäft doch nicht ganz ausgeschaltet worden. Auch Londoner Häuser sind am Erzimport nach der Ruhr in erheblichem Maße beteiligt, und in Schwedischen Erzen ist besonders ein Lübecker Haus erwähnenswert.

Für alle Seehafenhäuser ist es charakteristisch, daß sie an den Orten des Hauptverbrauchs, in Duisburg, Ruhrort und Düsseldorf Niederlassungen einrichteten oder Firmen mit Vertretung betrauten. Wollte der Seehafenhandel seine Stellung in der Bedarfsdeckung behaupten, dann mußte er dem Verbrauchsgebiet näher zu kommen suchen. Von diesem aus konnte man enge Fühlung mit den Verbrauchern halten, man hörte, was die Konkurrenz machte und welcher Bedarf und welche Kauflust herrschte.

Hat sich so der Seehafenhandel in den Binnenhafen vorgeschoben, so haben anderseits Binnenhafenfirmen in den Hafenstädten Fuß zu fassen versucht, nämlich die Speditionsfirmen. Auch sie befassen sich mit Erzhandel, der aber meist nicht Selbstzweck ist, sondern dem eigenen Kahnraum eine gewisse Transportmenge sichern und die Stellung des Speditionsgeschäftes in den Seehäfen stützen soll.

Einige wenige Werke sind am Erzbezug direkt beteiligt, indem sie in den fremden Ländern Vertreter oder Einkäufer haben.

Das Schwergewicht des Erzhandels liegt demnach auch heute noch bei dem Seehafenhandel, der durch Niederlassungen und Vertretungen in den Ruhrhäfen einen neuen Stützpunkt schuf. Dem Binnenhafenhandel wurde es nicht möglich, den Seehafenhandel zu verdrängen oder auch nur zu überflügeln. Träger des neu sich entwickelnden Erzhandels wurde nicht oder doch nur in ganz geringem Umfange die Kaufmannschaft der Ruhrhäfen.

Anders liegen die Verhältnisse bei der verarbeitenden Eisenindustrie, im Fabrikathandel. Im Absatz der Erzeugnisse der Maschinenfabriken, Konstruktionswerkstätten u. a. nach dem europäischen Ausland ist für den Seehafenhandel nur geringe Betätigung geblieben allerdings ebenso wenig für den Binnenhafeneigenhandel. Hier dominiert die Spedition, und zwar diejenige des Binnenhafens. Außerdem ist eine Tendenz auf Errichtung von Zweigfabriken und Vertriebsniederlassungen unverkennbar vorhanden. Das Ausschaltungsbestreben des Fabrikanten erstreckt sich aber auch auf den Übersee-Export. Maschinenexporteure nach Übersee sind als Handelsfirmen in den Ruhrhäfen nicht ansässig. Dagegen kann das Seehafenexporthaus im Verkehr mit Übersee nicht vollständig ausgeschaltet werden. Scherback[1]) betrachtet die Versorgung der überseeischen Absatzgebiete durch den Seehafenhandel als Regelerscheinung namentlich nach asiatischen Ländern. Je nach den Bestimmungsländern kann man eine Differenzierung des Exporthandels wahrnehmen. Die Versendungen aus den Ruhrhäfen erfolgen entweder über Rotterdam oder Antwerpen, mag der Exporteur in Hamburg, Bremen, Rotterdam, Antwerpen seinen Sitz haben. Der Hamburger und Bremer Exporthandel ist in der Hauptsache dort beteiligt, wo es sich um den freien Markt handelt. Rotterdam und Amsterdam bedienen hauptsächlich die niederländischen, Antwerpen die belgischen, London die britischen Kolonien. Von London aus machen jedoch auch Bankhäuser Bestellungen, ohne den endgültigen Bestimmungsort anzugeben. Ob deutsche Fabrikate von der Ruhr zuerst nach London gehen, falls sie für britische Kolonien bestimmt sind, um die deutsche Herkunft nicht zu verraten, habe ich nicht ermitteln können.

Über den im Umschlagsverkehr der Ruhrhäfen

[1]) Scherback: Überseeischer Maschinenexport.

den breitesten Raum einnehmenden Massenartikel, die Kohle, ist in diesem Zusammenhange nicht viel zu sagen. Die straffe Organisation des Kohlensyndikates beeinflußt nicht nur die Produktion sondern auch den Kohlenhandel, und dieser ist ausgesprochen Binnenhafenhandel, auch für die nichtsyndizierten Zechen. Der Seehafenhandel kommt hier nicht einmal für die Spedition wesentlich in Frage. Durch die Beteiligung der Rheinischen Kohlenhandels- und Reedereigesellschaft, kurz „Kohlenkontor" genannt, an der „Utrechter Steenkohlenhandelsvereeniging" schob sich das Kontor nach Holland vor, und die gleiche Wirkung erzielte es mit dem „belgischen Frachtenkontor". In Frankreich und am Mittelmeer hat das Syndikat seine Vertretungen, und Hugo Stinnes hat sogar in England in New-Castle-on-Tyne eine Niederlassung zum Vertrieb englischer Kohlen, ebenso hat er Zweigniederlassungen am Mittelmeer. Bei dieser Organisation ist für den Seehafenhandel kein Raum. Man braucht seine Kapitalkraft nicht nach der Produktionsseite und ebenso nicht nach der Konsumtionsseite zur Verteilung des Risikos. Man kann ihn sogar als Spediteur entbehren. Die ganze Tätigkeit des Seehafenhandels ist vom Binnenhafenhandel übernommen worden.

Recht deutlich treten die Verselbständigungsbestrebungen des Binnenhafenhandels im Getreidehandel hervor. Die Entwicklung setzt in der zweiten Hälfte des vergangenen Jahrhunderts ein. Getreide kam zwar schon viel früher von den holländischen Plätzen den Rhein hinauf, aber von einem Eigenhandel konnte noch nicht die Rede sein. 1850 kommen im Duisburger Hafen 1666 Tonnen Frucht an, das war in einem ganzen Jahr nicht mehr als heute ein einziger Rheinkahn bringt. Bis 1876 überwog auch noch das Getreide vom Oberrhein. Bis in die 60er Jahre gehörte der Duisburger Fruchthändler für den im Seehafen ansässigen Getreidehandel zu den vertreibenden Faktoren. 1867 wurden dann zum erstenmal von Duisburg aus direkte Beziehungen mit Nordrußland angebahnt, und zwar kam nordrussisches Getreide als Konsignation. Der Handel der Ruhrhäfen muß sich also schon auf eine gewisse Kapitalbasis haben stützen können. Wenige Jahre später erschien südrussisches Getreide in den Ruhrhäfen, Mitte der 80er Jahre nordamerikanisches, etwas später argentinisches.

Mehrere Umstände wirkten zusammen, um das Aufkommen eines lebenskräftigen Binnenhafenhandels bis dahin hintanzuhalten. Der Bedarf war zu klein und zu schwankend, um für große Mengen einen einigermaßen gesicherten Absatz erwarten zu können, auch die Kapitalstärke fehlte vorher, um risikoreiche Handelsunternehmungen einzugehen. Es fehlte ferner das Bestimmbare und Berechenbare für ausgedehnte Fernkäufe. Für den Qualitätsausfall hatte man kaum einen Anhaltspunkt, den Zeitpunkt der Ankunft konnte man auch nicht annähernd bestimmen, und auch der Einstandspreis war vor der Ankunft der Ware nicht zu ermitteln, dementsprechend mußte mit dem Verkauf gewartet werden.

Die ungeahnte Bevölkerungszunahme im Hinterlande der Ruhrhäfen machte diese zu einem bedeutenden Konsumgebiet. Damit waren die großen Mengen gegeben, da war der Bedarf groß genug, um mit den Produktionsgebieten unmittelbar in Verbindung treten zu können, da brauchte man kaum zu fürchten, einen Vorrat nicht abzustoßen. Technische Fortschritte im Transport-, im Nachrichtenwesen und in der Lagerei kamen den Verselbständigungsbestrebungen wesentlich zugute.

Der vervollkommnete Nachrichtenverkehr ermöglichte eine Eindeckung und Verständigung über die Preise in denkbar kürzester Frist. Auch eine gewisse Kenntnis des Produktionsumfanges war leichter zu erlangen. Übersicht über die Produktion bedeutet aber eine Beschränkung der spekulativen Momente.

Von der Transportseite kam ein Fortschritt durch die Einrichtung der Durchkonossemente. Für den Duisburger Getreidehandel kommen sie indessen nur für Abladungen an den Ostseehäfen in Frage.

Die Berechenbarkeit des Einstandspreises erfuhr eine Besserung durch das Aufkommen einer neuen Geschäftsart, des sogenannten Cifgeschäftes. Auch dadurch wurde dem Geschäft ein Teil seines früheren spekulativen Charakters genommen.

Den letzten Stoß erhielt der Seehafenhandel durch das Aufkommen der Cif-Agenturgeschäfte. Der Cif-Agent schob sich zwischen Exporteur und Importeur. Er ersetzt dem kleinen Importeur die eigene Vertretung im Produktionslande, wie er nach der anderen Seite eine Vertretung des Exporteurs im Konsumtionsgebiet darstellt. Vereinzelt haben Cif-Agenturgeschäfte versucht, vom Seehafen aus im Binnenhafengebiet festen Fuß zu fassen, doch war der Erfolg nur gering. Es fehlte die persönliche Fühlungsnahme mit den Kontrahenten, denn der Verkauf vollzieht sich in der Hauptsache nicht auf der sogenannten Getreidebörse sondern auf den Kontoren. Auch auf der Duisburger Getreidebörse erfolgt ein Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage nicht derartig, daß der Preis bestimmend für andere Plätze wäre. Trotz der gewaltigen Getreidemengen, die nach Duisburg kommen, fehlt das Charakteristische einer Börse.

Daß auch Abschlüsse durch im Seehafen ansässige Häuser, namentlich durch Antwerpener bei Bezügen aus der Union und Argentinien zustande kommen, ändert an dem Wesen des Binnenhafenhandels als Eigenhandel nicht das Geringste. Er verteilt nicht für den Seehafenhandel, er wird von diesem nicht getragen, er tritt nur in besonders gelagerten Fällen mit ihm in Beziehung, ohne daß von regelmäßigen Beziehungen gesprochen werden könnte.

Endlich wurde die Entwicklung des Binnenhafeneigenhandels noch durch die Entstehung großer Lagerhäuser begünstigt. Die Lage Duisburgs ermöglichte bei auftretendem Bedarf ein schnelles Vertreiben der in den Lagerhäusern untergebrachten Vorräte. Durch die Möglichkeit der Beleihung der eingelagerten Ware wurde zur stärkeren Benutzung

des Binnenlagerhauses angeregt. Der darüber ausgestellte Warrant verkörpert die Ware selbst, er verschiebt dadurch die Grundlage des Kredits, von der personalen auf die reale Seite, er kann Ausgangspunkt der Kreditgewährung sein.

Der Seehafenhandel spielt allerdings dann noch in den Binnenhafenhandel hinein, wenn Importeur und Exporteur ein und dieselbe Unternehmung ist wie im Handel mit argentinischer Provenienz. Diese Firmen haben ihre Absatzorganisation bis in den Binnenhafen hinein ausgebaut und dringen sogar in die kleinen Kanäle des Konsums ein. Im wesentlichen hat sich der Seehafenhandel bezüglich des Getreideverkehrs in den Ruhrhäfen auf die Spedition zurückziehen müssen.

Nicht in gleichem Umfange wie im Getreidehandel war der Seehafenhandel im Holzverkehr der Ruhrhäfen auszuschalten. Zwar war eine Sägeindustrie hier schon gegen Ausgang der 30er Jahre des vorigen Jahrhunderts vorhanden, dagegen kann erst der Ausgang der 60er und der Anfang der 70er Jahre als die Zeit des Beginnes eines selbständigen Holzhandels angesehen werden. Von den Seehäfen kamen um die Mitte des Jahrhunderts nur ganz geringe Mengen Holz. 1858 wurden unter dem Auslandsgüterverkehr des Hafens 95 Schiffslasten (zu je 40 Ztr.) Holz aufgeführt. Woher dieses stammte, ob aus den deutschen Ostseeprovinzen, aus Rußland oder Schweden ist aus den Handelskammerberichten nicht ersichtlich.

Im Laufe der Zeit fand sich in den Ruhrhäfen Holz aus allen Hauptproduktionsgebieten ein. 1881 erschienen schwedische „Battens“ am Rhein, norwegische, amerikanische, russische Ware folgte. Seit dem Ausgange der 90er Jahre schlagen auch die Waren aus der Bukowina und Rumänien den Seeweg Galatz—Odessa—Rotterdam ein. 1897 kamen sie zum erstenmal als Beiladungen zu Getreide. Auf diese Weise wurden die Transportkosten auf ein Minimum herabgedrückt, und die Holzerzeugnisse aus der Bukowina und Rumänien bekamen trotz des sehr viel längeren Transportweges ein Übergewicht über österreichische, galizische und süddeutsche Erzeugnisse.

Für einige auswärtige Firmen haben die Ruhrhäfen nur die Bedeutung eines Einfuhrlagers. In anderen Fällen, namentlich soweit süddeutsche Firmen direkt in das Hafenhinterland liefern, findet in den Häfen nur die Spedition statt.

Als der Bedarf in bestimmten Waren ein sehr großer geworden war, als die Nachfrage nach Waren bestimmter Beschaffenheit aber dem Charakter nach noch immer Massenartikel einen solchen Umfang annahm, daß sich eine Handelsorganisation darauf aufbauen ließ, konnte sich auch eine Spezialisierung vollziehen. Ein Grubenholzhandel war doch erst denkbar, nachdem der Bergbau den neuzeitlichen Entwicklungsgang eingeschlagen hatte. Ähnlich verhielt es sich mit Schnittwaren. Auch hier mußten sich erst bestimmte Maße ausbilden, es mußte eine Normalisierung stattfinden, ehe eine Lagerhaltung möglich und rentabel erscheinen konnte.

Regelmäßig geht der Verkehr zwischen Importeur und Exporteur über einen Vertreter des letzteren, der entweder in einem der Seehäfen seinen Sitz hat und im Binnenhafen einen Unteragenten unterhält, oder der sich in einer der Binnenhafenstädte angesiedelt hat. Ein direkter Einkauf im Produktionsgebiet namentlich in der Bukowina kommt zwar vor, er bildet aber die Ausnahme. Ebenso ist es eine Ausnahme, wenn eine Importfirma Vertreter oder Einkäufer in Rußland, Schweden, Amerika unterhält.

Von dem Seehafenhandel ist der Ruhrhafen-Holzimport vollkommen unabhängig. Die Einführung der direkten Rheinseeschiffahrt nach den Ostseehäfen bedeutete zudem nichts anderes als eine Befreiung vom holländischen Umschlag. Wenn Hamburger, Bremer, Rotterdamer, Amsterdamer und Antwerpener Häuser mit dem Importhandel an der Ruhr in Verbindung treten, so sind es Agenturfirmen. In dieser Eigenschaft ist sogar London hier noch tätig. Was der Hamburger und Bremer Importhandel bezieht, gelangt nur dann an den Niederrhein, wenn es für den niederrheinischen Importeur vorteilhafter ist, aus zweiter Hand zu kaufen.

Bei keinem Artikel ist es dem Seehafenhandel gelungen, sich gegenüber dem Binnenhafenhandel so zu behaupten wie im Petroleumhandel. Bis 1890 war der Großhandel in Petroleum in den Ruhrhäfen selbständig. Der Kampf gegen denselben ging von Bremen aus. Durch Tarifermäßigungen der Eisenbahn (1886) konnte Bremen mit seinem Petroleumhandel bis unmittelbar an das Hafengebiet herangehen. Die Vorherrschaft Bremens konnte weder vom holländischen noch belgischen Seehafenhandel gebrochen werden. Begründet lag dieses Übergewicht in dem Verhältnis, in welchem der Geestemünder Spediteur Riedemann und die Bremer Firma Schütte & Sohn zu der Standard Oil Co. standen. 1890 wurden die Duisburger Petroleum-Anlagen von der Firma aufgekauft, die dadurch einen mächtigen Stützpunkt am Niederrhein bis zum Bergischen hin erlangte.

In den Duisburger Handelskammerberichten wurde die Schuld für das Eingehen des Petroleum-Eigenhandels an der Ruhr den Ausnahmetarifen zugeschrieben. Das mochte zunächst so scheinen, in Wirklichkeit wäre der Hafenhandel in Petroleum auch ohne Ausnahmetarif zum Erliegen gekommen, benötigte doch der Petroleumtransport nach dem Aufkommen der Tankschiffe gar nicht dieser Tarife. Nicht darum konnte man 1891 wieder den Weg über Antwerpen, Amsterdam, Rotterdam nach den Ruhrhäfen wählen, weil der Petroleumhandel am Niederrhein an Bremen gefallen war, sondern weil die veränderte Transporttechnik die Wahl dieses Weges geradezu vorschrieb.

Die Ruhrhäfen mit ihrem konsumfähigen Hinterland für Petroleum waren für die Eroberung des industriellen Absatzgebietes ein so wichtiger Stützpunkt, daß die deutsch-amerikanische Petroleum-Gesellschaft (DAPG) versuchen mußte, unter allen Umständen hier festen Fuß zu fassen, sie konnte

diesen geographisch günstigen Verteilungshafen schlechthin nicht entbehren. In dem Ausweitungsprogramm der DAPG war für einen selbständigen Großhandel kein Raum. Durch eine völlige Umgestaltung der Vertriebsorganisation, durch Verkürzung des Weges vom Importeur zum Kleinhändler und neuerdings bis zum kleinsten Konsumenten, mußten die Zwischenglieder ausgeschaltet werden. Dem Kampfe der mächtigen Petroleumgruppen um den Absatz fiel der Großhandel zum Opfer, man kaufte ihn entweder auf oder rang ihn durch Preiskämpfe nieder.

Zusammenfassend läßt sich vom Binnenhafen- bzw. Seehafenhandel sagen: Gering ist der Anteil des letzteren in den Ruhrhäfen am Absatz von Kohlen und Eisenfabrikaten sowie am Getreide- und Holzumsatz, stark am Eisenerz- und beherrschend im Petroleumhandel. In Baumwolle und Tabak sowie Kolonialwaren konnten sich die Ruhrhäfen nicht zu Stapelplätzen aufschwingen, eine Loslösung des Binnenhafenhandels von dem Handel der Seehafenstädte ist in diesen Artikeln nicht eingetreten. Aber der Binnenhafenhandel wird nicht vom Seehafenhandel getragen, er ist ihm in jeder Beziehung nebengeordnet, ihm völlig gleichwertig. Wenn ehedem die Handelsfäden vom Seehafen ausstrahlten, so hat sich in der Neuzeit der Ausgangspunkt der Handelsbeziehungen für Rohstoffe und Fabrikate des Binnenhafenhinterlandes bis in die Ruhrhäfen vorgeschoben. Die Heranziehung neuer Produktions- und die Erschließung weiterer Absatzgebiete hat sich der Binnenhafenhandel genau so zur Aufgabe gemacht, wie es früher dem Seehafenhandel allein oblag. Die Versuche, dem Seehafenhandel große Wirtschaftsgebiete streitig zu machen, mußten um so mehr von Erfolg begleitet sein, je mehr Produktion und Konsumtion innerhalb dieses Gebietes anschwollen und je stärker die Kapitalkraft der Handelsunternehmungen wurde.

Der Schrankfachvertrag.

Von Arnold Martin, Cassel.

Rechtliche Natur des Schrankfachvertrages.

Die Einrichtung der Stahlkammer und der darin befindlichen Schrankfächer usw. als bekannt voraussetzend, versuche ich im Folgenden die viel umstrittene rechtliche Seite des Schrankfachvertrages darzulegen.

Schon über die grundlegenden Fragen, ob der Schrankfachvertrag ein Mietvertrag oder ein Verwahrungsvertrag oder aber eine Verquickung aus beiden ist, bestehen große Meinungsverschiedenheiten. Meines Erachtens ist bereits diese Fragestellung nicht ganz einwandfrei. Sie ist dahin zu präzisieren, ob auf den Schrankfachvertrag die grundsätzlichen rechtlichen Bestimmungen über Miete oder Verwahrung Anwendung finden können. Daraus geht hervor, daß eine Anwendung der ges. Bestimmungen über Miete oder Verwahrung nicht schon darum ausgeschlossen ist, weil sich der Tatbestand des Schrankfachvertrages mit einer dieser Vertragstypen nicht vollständig deckt.

Jedenfalls ist die Meinung, der Schrankfachvertrag sei lediglich ein Mietvertrag, abzulehnen. Wenn auch in der Praxis in den entsprechenden Geschäftsbedingungen der Banken meistens von Vermietung der Schrankfächer die Rede ist, so kann doch diese zufällig gewählte Bezeichnung für die rechtliche Beurteilung des Vertrages als entscheidend nicht angesehen werden. Das geht schon daraus hervor, daß manche Banken sorgfältigst den Ausdruck Miete in ihren Bedingungen vermeiden, und daß sie alle auch bei der Bezeichnung als Miete ausdrücklich hervorheben, daß ihnen ein vertragsmäßiges Pfandrecht an den von dem Kunden in das Fach gelegten Sachen zustehen soll, eine Bestimmung, die bei Annahme eines Mietvertrages nach § 580 BGB. selbstverständlich wäre.

Mögen nun die Bedingungen der Banken in ihrem Inhalt hier und dort voneinander abweichen, so ist doch jedenfalls der Zweck ganz genau derselbe, nämlich für den Kunden die sichere Aufbewahrung von Wertgegenständen, für die Bank die Erlangung des entsprechenden Entgeltes.

Hieraus ergibt sich, daß die Auffassung des Schrankfachvertrages als eines Mietvertrages seinem innersten Wesen nicht gerecht wird, da nur dann von einem Mietvertrag ausschließlich die Rede sein kann, wenn die Hauptverpflichtung eines Vertrages darauf gerichtet ist. Die Hauptverpflichtung aber, um derentwillen der Kunde den Vertrag schließt, ist meiner Ansicht nach die Verpflichtung der Bank, diejenigen Gegenstände, die der Kunde in sein Fach legt, auf das sorgfältigste zu bewachen und zu sichern. Diese Behauptung ist nicht unbestritten, da angenommen wird, daß die Bank zu einer Obhut über die eingelegten Wertpapiere nicht verpflichtet sei, sondern nur zur Sicherung, Bewachung und zum sorgfältigen Verschluß der Stahlkammer, also nur des Raumes, in dem sich die Fächer befinden. Dem widersprechen z. B. die Bestimmungen der Darmstädter Bank und der Disconto-Gesellschaft, wovon die eine ausdrücklich bestimmt, daß auf den Verschluß der vermieteten Fächer, die andere, daß auf Bewachung und Sicherung der einzelnen Schrankfächer die äußerste Sorgfalt zu verwenden sei. Wollte man aus der vorher erwähnten Ansicht die logische Folgerung ziehen, so hätte z. B. die Bank gegenüber einem Kunden, der sich in der Stahlkammer befindet, um sein Fach zu verschließen, die Fächer der anderen Kunden nicht zu bewachen. Wenn also dieser Kunde ein anderes Fach gewaltsam öffnen würde, so wäre die Bank von einer Haftpflicht befreit. Hieraus ist einwandfrei zu ersehen, daß die oben angeführte Annahme, die Bank brauche lediglich die Stahlkammer sorgfältig zu bewachen, verfehlt ist, vielmehr legt die Natur des Vertrages der Bank die Verpflichtung auf, die einzelnen Fächer und damit deren Inhalt sorg-

fältigst zu behüten. Es handelt sich also beim Schrankfachvertrag in der Hauptsache nicht um Gewährung eines Raumes, sondern um Gewährung von Sicherheit, und daraus ergibt sich, daß nicht die Überlassung des Faches der Kernpunkt des Vertrages ist. Dies aber wäre der Fall, wenn der Vertrag unter die Kategorie der Mietverträge fiele.

Ist nun der Schrankfachvertrag ein Verwahrungsvertrag im Sinne der §§ 688—699 BGB.?

Durch den Verwahrungsvertrag wird der Verwahrer verpflichtet, eine ihm von dem Hinterleger übergebene Sache aufzubewahren, und das Verlangen des Hinterlegers auf Herausgabe der Sache zu erfüllen. Lassen sich diese Merkmale auf den Schrankfachvertrag anwenden?

Zunächst ist die Frage zu beantworten: Übergibt der Kunde die Sachen, die er in sein Fach hineinlegt, der Bank? Nach allgemeiner Anschauung besteht die Übergabe in der Regel darin, daß jemand den unmittelbaren Besitz einer Sache zugunsten eines anderen aufgibt und dieser dadurch in den unmittelbaren Besitz der Sache gelangt. Es sei nun hier unter Vorwegnahme eines erst später zu begründenden Ergebnisses über den Besitz festgestellt, daß die Bank an den von dem Kunden in sein Fach gelegten Sachen unmittelbaren Mitbesitz erwirbt (cf. § 866 BGB.).

Bei der Untersuchung, ob zu einem derartigen Besitzerwerb auch die Übergabe gehört, ist zur Begriffsbestimmung der Übergabe folgendes zu sagen: Übergabe ist die Übertragung des Besitzes einer Sache, den der Eigentümer an der Sache hat; d. h. des Alleinbesitzes, wenn der Veräußerer Alleinbesitzer, des Mitbesitzes, wenn noch ein Dritter in Frage kommt. Dies wird erhärtet durch § 1206 BGB., der bestimmt, daß der Eigentümer eine Sache auf die Weise verpfänden kann, daß er einem anderen neben sich den Mitbesitz einräumt; diese Einräumung des Mitbesitzes ist nicht Übergabe, denn nach genanntem Paragraph kann sie „anstelle der Übergabe" erfolgen. Wenn also der Kunde Sachen in sein Fach legt, so gibt er seinen Besitz daran nicht völlig auf, er bleibt Mitbesitzer. Er übergibt mithin der Bank die Sachen nicht — was auch gar nicht in seiner Absicht liegt, sondern räumt ihr nur den unmittelbaren Mitbesitz ein.

Wie steht es nun mit der Verpflichtung der Bank zur Rückgabe der Sachen?

Das Reichsgericht und das Kammergericht haben entschieden, daß dem Kunden gegen die Bank ein Anspruch auf Herausgabe der Sachen nicht zustehe, womit gleichzeitig das Bestehen einer Rückgabepflicht geleugnet wird, weil die Bank gar nicht die Möglichkeit habe, an die unter Mitverschluß befindlichen, ihr also nicht übergebenen Sachen zu gelangen. Wohl aber besteht, wie auch in den Entscheidungen des Reichsgerichts und des Kammergerichtes angenommen wird, eine Verpflichtung der Bank, dem Kunden auf sein Verlangen ihre Mitwirkung zur Öffnung des Faches zu gewähren. Mit anderen Worten: Die Bank allein kann dem Kunden die Sachen nicht so zurückgeben, wie sie das bei einem offenen Depot kann. Beim Schrankfachvertrag kann sie lediglich ihren Mitbesitz aufgeben und damit den Kunden zum Alleinbesitzer machen. Und das ist schließlich der Kernpunkt der Sache. Es dürfte lediglich ein Streit um Worte sein, wenn man dem Kunden gegen die Bank keinen Anspruch auf Herausgabe, wohl aber auf Gestattung der Herausnahme einräumt.

Liegt nun eine Aufbewahrung durch die Bank vor?

Der Begriff „Aufbewahren" wird bestimmt durch das, was man nach dem Sprachgebrauch und den Anschauungen des Verkehrs als „Aufbewahren" ansprechen kann. Das „wie?" richtet sich nach der Vereinbarung und nach Treu und Glauben. Da nun die Sachen in einem, im Gebäude der Bank befindlichen Fache sind und die Bank sich erbietet, diese Sachen durch die technisch vollkommensten Vorrichtungen vor unberechtigten Eingriffen Dritter zu schützen und die ordentliche Sorgfalt eines Kaufmanns auf die Bewachung zu verwenden, so wird man sich eben von dem zu eng gefaßten Begriffe der Aufbewahrung frei machen müssen, angesichts einer vom Verkehr geschaffenen Form, die alle Merkmale einer Aufbewahrung im weiteren Sinne an sich trägt. Und so ist meines Erachtens der Schrankfachvertrag als ein Vertrag anzusehen, auf den die Grundsätze der Verwahrung prinzipiell Anwendung zu finden haben.

In dem bisher Angeführten liegen auch schon die Argumente gegen die Auffassung des Schrankfachvertrages als einer Mischung zwischen Miete und Verwahrung. Die Gewährung eines Raumes kann seine rechtliche Natur nicht entscheidend beeinflussen, weil sie — wie früher gezeigt — nur als Mittel zur Erfüllung der Hauptverpflichtung, nämlich der Verwahrung erscheint. Denn, daß nicht jede in einem Vertrage vorkommende Verpflichtung die rechtliche Natur des Gesamtvertrages beeinflußt, geht daraus hervor, daß z. B. der Pfandvertrag nicht etwa deshalb, weil der Pfandgläubiger zur Aufbewahrung des Pfandes verpflichtet ist, eine Mischung aus Verwahrungs- und Pfandvertrag darstellt.

Rechte und Pflichten der Vertragsparteien.

Wir kommen nun zu den Pflichten bezw. Rechten der beiden Parteien; sie seien kurz skizziert:

a) Die Bank hat

1. das Schrankfach dem Kunden für die vertragsmäßige Zeit zur Verfügung zu stellen, und zwar in einem feuer- und diebessicheren Zustand (elementaren Gewalten gegenüber wird natürlich ein Schutz nicht übernommen);

2. für sorgfältigen Abschluß der Stahlkammer zu sorgen und die Fächer zu überwachen;

3. auf Verlangen des Kunden zur Öffnung des

Faches jederzeit während der üblichen Geschäftsstunden mitzuwirken;

4. darüber zu wachen, daß kein Unbefugter die Öffnung erwirken kann.

b) Der Kunde hat

1. die festgesetzte Vergütung zu bezahlen;
2. die ihm übergebenen Schlüssel sorgfältig zu verwahren, ebenso wie die ihm etwa zugestellte Einlaßkarte und das verabredete Paßwort;
3. nur solche Sachen in das Gefach zu legen, welche vertragsmäßig zugelassen sind;
4. während des Aufenthalts in der Stahlkammer den Anordnungen der Bank bzw. deren Bevollmächtigten Folge zu leisten;
5. Nach Ablauf der Mietzeit den leeren Blechkasten und die Schlüssel nebst der Einlaßkarte der Bank zurückzugeben.

Die folgende Besprechung soll die Rechte und Pflichten behandeln, die besonders hervorgehoben zu werden verdienen. Zunächst die Rechte des Kunden und die Pflichten der Bank. Fast alle Banken verpflichten sich, in ihren Bestimmungen auf die Bewachung und Sicherung der Stahlkammer und der Fächer die äußerste Sorgfalt zu verwenden. Dazu gehört vor allem, die Persönlichkeit des Kunden jeweilig festzustellen und ihre Einrichtungen im besten Zustand zu erhalten. Falls nach Anlage einer Stahlkammer wichtige technische Neuerungen aufkommen, durch deren Anwendung die Sicherheit der Stahlkammer gegen Einbruch und Feuer erhöht würde, und die Bank diese Neuerungen für ihre Einrichtungen nicht verwertet, so ist im Falle eines Einbruchs oder Brandes vom Kunden der Nachweis zu erbringen, daß der Schaden durch jene neuen aber unterlassenen Einrichtungen hätte vermieden werden können.

Die Bank haftet weiter für alle ihre Beamten, nicht nur für die zur Bedienung der Stahlkammer bestimmten. Dies ergibt sich daraus, daß die Bank, indem sie noch zahlreiche andere Beamte beschäftigt, einer ganzen Reihe von Personen ermöglicht, leichter an die Stahlkammer zu gelangen, besser die Gelegenheit zu erkunden als andere Personen.

Wir haben es bei dem Schrankfachvertrag mit einem gegenseitigen Vertrag zu tun. Denn als gegenseitiger Vertrag ist ein Vertrag anzusehen, bei dem die Leistung des einen Teils Ziel und Zweck der Leistung des anderen Teils ist, ein Vertrag, bei dem die eine Leistung das wirtschaftliche Äquivalent der anderen bildet. Die Bank gewährt ihre Leistungen, um die Vergütung zu erhalten, es ist dies bei ihr ebenso der wirtschaftliche Zweck wie das Erlangen des Kaufpreises für den Verkäufer. Es wäre nun zu untersuchen, ob § 320 ff. BGB. hier in Anwendung gebracht werden kann. Anlaß zu dieser Untersuchung gibt der Fall des Verzugs der Bank und zwar in Nichtgewährung der Mitwirkung zur Öffnung des Faches. Dadurch kommt sie nur mit einer der ihr obliegenden Leistungen in Verzug, während die andere, die in der Verwahrung besteht, von ihr erfüllt wird.

Da aber der Kunde an solch teilweiser Erfüllung des Vertrags, bei der ihm die Verfügung über seine Sachen entzogen ist, kein Interesse hat, so ist er berechtigt, Schadenersatz wegen Nichterfüllung des ganzen Vertrags zu verlangen oder von dem ganzen Vertrag zurückzutreten und den entsprechenden Teil der vorausbezahlten Vergütung zurückzufordern. Das gleiche Recht würde dem Kunden zustehen, wenn die Bank ihrer Pflicht, die Einrichtungen in bestem Zustand zu erhalten, nicht nachkommt.

Wir kommen zu den Rechten der Bank und den Pflichten des Kunden. Unmittelbare Anwendung findet § 693 BGB., inhaltlich dessen der Hinterleger zum Ersatz verpflichtet ist, wenn der Verwahrer zum Zwecke der Aufbewahrung Aufwendungen macht, die er den Umständen nach für erforderlich halten darf. Ferner steht es der Bank frei, ohne Angabe von Gründen das Vertragsverhältnis jederzeit aufzuheben. Wegen ihrer fälligen Ansprüche aus dem Schrankfachvertrag steht der Bank ein einfaches Zurückbehaltungsrecht zu, kraft dessen sie berechtigt ist, ihre Mitwirkung zur Öffnung des Faches zu verweigern. Solche Ansprüche sind z. B.: der Anspruch auf Zahlung der Vergütung, der Anspruch auf die Erstattung der Kosten für die gewaltsame Öffnung des Faches bei Verlust sämtlicher Schlüssel durch den Kunden.

Das kaufmännische Zurückbehaltungsrecht des § 369 HGB. steht der Bank jedoch nicht zu. Allerdings gelangen die Sachen auf Grund von Handelsgeschäften in den Mitbesitz der Bank. Handelsgeschäfte sind alle Geschäfte eines Kaufmanns, die zum Betriebe seines Handelsgewerbes gehören. Die Banken aber sind Kaufleute, und das Halten sowie der Betrieb der die Stahlkammer betreffenden Geschäfte gehören zum Betrieb des Handelsgewerbes der Bank. Allein da das kaufmännische Zurückbehaltungsrecht nicht wie das des BGB. nur ein Recht ist, eine Leistung zu verweigern, sondern ein an einer Sache bestehendes, Befriedigung aus dieser Sache gewährendes, dem Pfandrecht ähnliches Recht, so ist seine Entstehung an den Besitz einer Sache geknüpft. Bei dem Schrankfachvertrag ist aber der Gläubiger nur mittelbarer Besitzer und der Schuldner unmittelbarer Besitzer. Etwas anderes ist es mit dem Entstehen des Pfandrechtes bei dem Schrankfachvertrag, das von den Parteien beabsichtigt und im Vertrag festgelegt ist und mit der Entstehung eines Zurückbehaltungsrechtes, die kraft Gesetzes erfolgt, nichts gemein hat.

Besitz am Fach und seinem Inhalt.

Nach § 854 BGB. wird der Besitz einer Sache durch die Erlangung der tatsächlichen Gewalt über die Sache erworben. Darunter ist zu verstehen die Herrschaft einer Person über eine Sache, die von der Anschauung des Verkehrs als Herrschaft über die Sache anerkannt wird, wozu eine unmittelbare körperliche Herrschaft über die Sache nicht unbedingt erforderlich ist. Es kann der Eigentümer eines Grundstückes Besitz

an diesem Grundstücke haben, auch wenn er sich an einem anderen Orte dauernd aufhält. Aus dem gleichen Grunde habe ich Besitz an meinen, in einem von mir gemieteten Zimmer aufgestellten Möbeln, auch wenn ich einen Schlüssel zu der Wohnung, in der sich das gemietete Zimmer befindet, nicht besitze, sondern darauf angewiesen bin, daß mir mein Vermieter die Vorplatztür öffnet. An diesem Fall zeigt sich deutlich, daß der Begriff der tatsächlichen Gewalt von der Verkehrsauffassung geschaffen wird.

Die Frage, wie die Besitzverhältnisse an dem Schrankfach und seinem Inhalt sind, ist streitig. Einige nehmen an, daß der Kunde sowohl wie die Bank Mitbesitzer des Faches und seines Inhalts sind. Von anderer Seite wird die Meinung vertreten, daß nur der Kunde unmittelbarer Besitzer sei. Wieder andere verneinen jeden Besitz der Bank oder erkennen nur der Bank Besitz zu. Zunächst sei untersucht, ob der Kunde Besitzer ist. Die Auffassung, daß der Kunde nicht Besitzer sei, weil er über das Fach nicht ohne weiteres verfügen könne, die Bank aber jederzeit in der Lage sei, die Fachtür gewaltsam öffnen zu lassen, also allein die tatsächliche Gewalt über das Fach habe, wird man als richtig nicht anerkennen können. Wenn auch die Bank die Möglichkeit hat, dem Kunden den Zutritt zum Fache zu verwehren, so wird sie in der Regel dem Kunden, wenn er während der Geschäftsstunden das Bankgebäude betritt, bereitwilligst die Stahlkammer öffnen und ohne weiteres an der Erschließung des Schrankfaches mitwirken. Sicherlich hat der Kunde auf diese Leistungen der Bank zunächst nur einen persönlichen, aus dem Vertrag entspringenden Anspruch. Indes wird doch mit dem Augenblick, in dem der Vertrag geschlossen, dem Kunden ein Schlüssel zum Fach ausgehändigt wird und ihm die zur jeweiligen Feststellung seiner Persönlichkeit erforderlichen Anweisungen gegeben werden, ein tatsächlicher Zustand geschaffen dahin, daß er bei gewöhnlichem Verlauf der Dinge ebensogut zu seinem Fach gelangen kann, wie wenn es in seinem eigenen Zimmer stünde. Daß die Bank ihm den Zutritt verwehren kann, ist gleichgültig; tut sie dies und wird dadurch eine nicht nur vorübergehende Verhinderung (§ 836, 2 BGB.) des Kunden geschaffen, so verliert er allerdings die tatsächliche Gewalt und damit den Besitz. Sonst aber ist der Kunde unmittelbarer Besitzer des Faches und seines Inhaltes; den Besitz am Fach erlangt er mit dem Zeitpunkt des Abschlusses des Vertrags, der Übergabe der Schlüssel und der Zuweisung eines bestimmten Faches. Dadurch, daß er Besitz am Fache hat, behält er Besitz an den Sachen, die er hineinlegt.

Es fragt sich weiter, ob der Kunde seinen Besitz allein hat, d. h.: ob er alleiniger unmittelbarer Besitzer ist oder ob er und die Bank Mitbesitzer, gemeinschaftliche unmittelbare Besitzer sind. Jedenfalls hat die Bank, bevor sie in Beziehung zu dem Kunden tritt, Alleinbesitz am Fach. Dadurch, daß sie dem Kunden die Möglichkeit einräumt, das Fach in der hier fraglichen Weise zu benützen, gibt sie zwar ihren Alleinbesitz auf; die Herrschaft gibt sie aber dadurch, daß sie sich den Mitverschluß vorbehält, nicht völlig aus derHand, sie behält also Mitbesitz am Fache.

Ohne Bedeutung ist für die Frage des Mitbesitzes, daß die Banken in ihren Bestimmungen angeben, daß sie den Mitverschluß einführen, „um eine desto strengere Kontrolle über die Berechtigung derjenigen Personen, die Zutritt zu den Schrankfächern heischen, ausüben zu können". Nicht auf den Willen, Mitbesitzer zu sein, auf die Kenntnis des Mitbesitzverhältnisses kann es ankommen, sondern auf die tatsächliche Gestaltung. Dadurch aber, daß die Bank den Mitbesitz am Fache behält, erlangt sie auch an den von dem Kunden in das Fach gelegten Sachen Mitbesitz.

Erwerb dinglicher Rechte an den im Fach befindlichen Sachen.

Es ist nun weiter zu untersuchen der Fall des Erwerbes dinglicher Rechte an den im Fach befindlichen Sachen, und zwar zunächst der Fall, wie ein Dritter an den im Fach befindlichen Sachen Eigentum erwerben kann. Hierzu ist erforderlich, daß der Dritte den Mitbesitz des Kunden erwirbt derart, daß dieser ihn völlig aufgibt. Der Erwerb des Besitzes durch den Dritten geschieht dadurch, daß der Kunde ihm seine Schrankfachschlüssel aushändigt und veranlaßt, daß die Bank dem Dritten ebenso wie bisher ihm selbst Zutritt gewährt. Die Banken verlangen nun hierfür sämtlich eine schriftliche, von dem Kunden ausgestellte Vollmacht, manche außerdem Einholung ihrer besonderen Zustimmung. Sind alle diese Voraussetzungen erfüllt, so ist der Dritte Besitzer geworden anstelle des Kunden; er ist jetzt zusammen mit der Bank Mitbesitzer. Es scheidet also der Kunde als Mitbesitzer völlig aus, es sei denn, daß die oben erwähnte Vollmacht nicht unwiderruflich erfolgte.

Weiter wäre der Fall der Bestellung eines Pfandrechtes für einen Dritten zu besprechen. Hier kann die Übergabe gemäß § 1206 BGB. durch Einräumung des Mitbesitzes an den Pfandgläubiger ersetzt werden, wenn die Sache sich unter dem Mitverschluß des Pfandgläubigers befindet; es muß also der Kunde dem Pfandgläubiger neben sich Mitbesitz einräumen und sie beide müssen Mitverschluß haben. Hierzu ist eine entprechende Mitteilung über die Verpfändung an die Bank nötig, da es im Interesse des Pfandgläubigers liegen dürfte, daß der Kunde tatsächlich das Fach nicht ohne seine Zuziehung benutzen darf. Die Verpflichtung der Bank, dem Kunden nur in Gemeinschaft mit dem Pfandgläubiger die Öffnung des Schrankfaches zu gestatten und zu ermöglichen, würde dazu wohl ausreichen, zumal damit die gemeinschaftliche Verfügungsmacht über die Einlage tatsächlich hergestellt ist.

Anders gestaltet sich der Vorgang bei der Ver-

pfändung an die Bank selbst. Hier muß der Kunde gehalten sein, die Teilnahme an der tatsächlichen Herrschaft über die Einlage einzuräumen. Die Bank muß in ihrem eigensten Interesse darauf bedacht sein, daß die Einlage in ihrer Machtsphäre bleibt. Sie wird unbedingt von ihrem Recht Gebrauch machen, den Kunden bei seiner Beschäftigung mit dem Inhalt des Blechkastens zu überwachen und die Entfernung der ganzen Einlage — wenn diese als Ganzes verpfändet ist — oder des etwa verpfändeten einzelnen Stücke zu verhindern. Wenn auch das Pfandrecht durch die Entfernung eines Stückes, die ohne Wissen oder gegen den Widerspruch des Pfandgläubigers erfolgt, nicht aufgehoben wird, so wird aber jedenfalls die Verfolgung des Pfandrechtes erschwert, zumal da ein Verzicht auf das Pfandrecht vermutet wird, wenn sich das Pfand im Besitze des Verpfänders oder Eigentümers befindet; ja, selbst der Bestand des Pfandrechtes ist, wenn Geld oder Inhaberpapiere Pfandgegenstand sind, stark bedroht, weil es mit der Veräußerung der Sache an einen gutgläubigen Erwerber erlischt. Um all diesen Eventualitäten und Gefahren aus dem Wege zu gehen, hat sich in der Praxis auch die Gepflogenheit gebildet, derartige Wertpapiere, die als Pfand dienen sollen, sich aus dem Gefach des Kunden herausgeben zu lassen und in offenes Depot der Bank zu nehmen.

Wenn in den allgemeinen Geschäftsbedingungen der Banken bestimmt wird, daß alle im Laufe des Geschäftsverkehrs in Depot gegebenen oder auf andere Weise in den Besitz der Bank gelangten Wertpapiere usw. als Pfandunterlage für alle so oder so entstandenen Ansprüche der Bank dienen sollen, so ist die Frage zu beantworten, ob unter die hier genannten Sachen auch die im Schrankfach des Kunden befindlichen fallen. Meiner Meinung nach ist ganz allgemein anzunehmen, daß in den vorhin erwähnten Bestimmungen die in den Schrankfächern befindlichen Sachen nicht gemeint sind. Vielmehr kommen nur die Wertstücke in Betracht, die die Banken in Alleinbesitz haben, da durch die fraglichen Bestimmungen nur an den Wertstücken, die sich in dem gewöhnlichen offenen Depot befinden, ein Pfandrecht begründet werden soll.

Zwangsvollstreckung in die im Fach befindlichen Sachen.

Schließlich kommen wir zur Besprechung der Zwangsvollstreckung in die im Fach befindlichen Sachen. Der Gläubiger wird zunächst darauf bedacht sein, dahin zu gelangen, daß er die Bank lediglich zur Mitwirkung bei Öffnung des Schrankfaches bereit findet. Der Gerichtsvollzieher wird also die Vollstreckung damit eröffnen, daß er sich zunächst in den Besitz des oder der in den Händen des Kunden befindlichen Schrankschlüssel setzt; ist dies geschehen, so begibt er sich mit dem Pfändungs- und Überweisungsbeschluß versehen zur Bank und fordert sie auf Grund des Beschlusses zur Mitwirkung bei Öffnung des Faches auf. Dieser Aufforderung nachzukommen, ist die Bank berechtigt. Nach erfolgter Öffnung des Faches nimmt der Gerichtsvollzieher die Sachen heraus und verwertet sie nach den gesetzlichen Bestimmungen. Verweigert die Bank ihre Mitwirkung, so ist sie auf Gewährung dieser Mitwirkung zu verklagen. Weigert sich die Bank auch dann noch, wenn dieser Klage stattgegeben ist, so kann der Gerichtsvollzieher gemäß § 758 CPO. sowohl die Stahlkammertür als auch das Schrankfach gewaltsam öffnen lassen.

Konkurs der Kunden.

Zum Schlusse würde noch der Konkurs des Kunden zu besprechen sein. Durch den vom Konkursgericht bei Eröffnung des Verfahrens erlassenen offenen Arrest wird allen Personen, die eine zur Konkursmasse gehörige Sache in Besitz haben, aufgegeben, nichts an den Gemeinschuldner zu verabfolgen und von dem Besitz der Sache dem Konkursverwalter binnen einer bestimmten Frist Anzeige zu machen. Diese Verpflichtung trifft auch die Bank, wenn sie auch nur Mitbesitzerin ist. Es folgt ferner daraus, daß sie dem in Konkurs befindlichen Kunden ihre Mitwirkung zur Öffnung des Faches zu versagen hat. Tut sie dies nicht, sondern gibt nach Konkurseröffnung durch Gewährung ihrer Mitwirkung dem Gemeinschuldner Sachen, die ihm gehören, heraus, so wird sie den Konkursgläubigern gegenüber nur insoweit, als diese herausgenommenen Sachen in die Masse gekommen sind, befreit. Die Verpflichtung der Anzeige, bei deren Unterlassung die Bank schadenersatzpflichtig wird, wird sich auf eine Anzeige, daß die Bank dem Gemeinschuldner ein Schrankfach überlassen habe, beschränken. Der Konkursverwalter wird dann unter Vorzeigung seiner Bestallung die Mitwirkung der Bank bei Öffnung des Faches und Gestattung der Herausnahme der Sachen verlangen. Der Fall des Konkurses der Bank berührt die Schrankfächer und ihren Inhalt in bezug auf ihre Verwendung zur Masse in keinem Falle. Vielmehr wird die Bank zur Aufhebung des Vertragsverhältnisses die Kunden auffordern und die Leerung der Fächer durch die Kunden betreiben.

Bei all diesen Betrachtungen darf nie außer Acht gelassen werden, daß bei etwaigen Rechtsstreitigkeiten der urteilende Richter den zwischen den Parteien abgeschlossenen Sondervertrag zugrunde legen muß und zunächst aus diesem den Willen der Parteien zu erforschen hat.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Als 1. Buchhalter einer Aktiengesellschaft möchte ich bitten, die nachstehende Frage zu beantworten:

„Laut Aufsichtsratsbeschluß soll die Tantieme an den Aufsichtsrat über Unkostenkonto (ein allgemeines Konto) gebucht und die Steuer von den Mitgliedern getragen werden. Ist die Buchung über Unkosten-Konto zulässig oder kann sie als Bilanzverschleierung angesehen werden?"

Antwort: Die Buchung ist zulässig.

Verbuchung beim Einbringen von Feldern in eine Gewerkschaft gegen Gewährung von Kuxe.

(Antwort auf die Anfrage im Januar-Heft.)

Da die tausendteilige Gewerkschaft weitere 1000 Kuxe ausgibt, handelt es sich nicht um eine preußische Gewerkschaft, sondern um eine Gewerkschaft nach dem Bergrecht von Mecklenburg-Schwerin, Reuß j. L., Oldenburg, Sachsen, Sachsen-Weimar oder Schaumburg-Lippe, was als von dem preußischen Bergrecht abweichend vorausgeschickt werden mag; bei diesen Berggesetzen ist die Schaffung von mehr als 1000 Anteilen unter bestimmten Bedingungen zulässig.

Der wirtschaftliche Zweck des Geschäftes geht dahin, der Gewerkschaft neue Felder im Werte von M 3000000 zuzuführen und für die eingebrachten Felder gleichwertige Gesellschaftsanteile, nämlich 1000 Kuxe im Werte von je M 3000 zu gewähren.

Der Wert der alten Kuxe beträgt entsprechend den seitherigen Aufwendungen der alten Gewerken nur M 1200. Die neuen Gewerken verlangen folgerichtig, daß die alten Gewerken noch den Unterschied von M 1800 im Wege der Zubuße in die Gewerkschaft einzahlen, damit die Leistungen der alten und neuen Gewerken gleichwertig sind.

Der Beschluß auf Zubußezahlung muß nun nach allgemeinem bergrechtlichen Grundsatz, wonach die Zubußezahlungen von sämtlichen Gewerken gleichmäßig zu leisten sind, der Schaffung der neuen Kuxe zeitlich vorangehen; nach Schaffung der neuen Anteile wäre die Ausschreibung einer Zubuße, die nur von den alten, nicht aber von den neuen Gewerken eingezogen werden soll, gesetzlich unzulässig.

Die Frage setzt also insofern einen gesetzlich unmöglichen Tatbestand voraus, als nach ihr zunächst die neuen Felder in die Gewerkschaft gegen Ausgabe neuer Kuxe „eingebracht" werden, wobei aber dieser Vertrag als „Kaufvertrag" bezeichnet und davon gesprochen wird, daß der „Kaufpreis" unter der Bedingung, daß nachträglich nur von den alten Gewerken eine Zubuße eingezogen wird, als „bezahlt" angesehen werden soll.

Die Frage wirft demnach die beiden streng auseinanderzuhaltenden Rechtsvorgänge des Einbringens eines Vermögensgegenstandes gegen Gewährung von Gesellschaftsrechten und des Verkaufes eines Gegenstandes gegen Zahlung des Kaufpreises durcheinander; sie kann daher überhaupt nicht beantwortet werden.

Will man den von der Frage beabsichtigten wirtschaftlichen Erfolg erreichen, so kann man z. B. den Weg einschlagen, die Felder zunächst an die Gewerkschaft zu verkaufen und erst nachträglich neue Kuxe als Zahlung des gestundeten Kaufpreises zu geben.

In diesem Fall muß die Gewerkschaft von ihren Gewerken die restlichen M 1800 als Zubuße einziehen, mindestens aber den Zubußebeschluß fassen und kann dann erst die Ausgabe neuer Kuxe beschließen, die zur Befriedigung der Kaufpreisforderung an die früheren Eigentümer ausgegeben werden.

Es ergeben sich dann auch bei der Buchung keinerlei Schwierigkeiten.

Die Buchungen lauten bis zum Beschluß der Einziehung der Zubuße:

Per altes Gerechtsame-Konto . . .	M 1200000.—
An Kapital-Konto	M 1200000.—
Per neues Gerechtsame-Konto . . .	M 3000000.—
An Kreditoren-Konto (frühere Eigentümer)	M 3000000.—

und nach Fassung des Beschlusses über die Zubuße und Ausgabe der neuen Kuxe:

Per altes Gerechtsame-Konto . . .	M 1200000.—
An Kapital-Konto	M 1200000.—
Per neues Gerechtsame-Konto . . .	M 3000000.—
An Kapital-Konto	M 3000000.—
Per rückständige Zubuße	M 1800000.—
An ausgeschriebene Zubuße	M 1800000.—

M. Hörr, Essen-Ruhr.

Zur Anfrage über Verbuchung eines Felderankaufes.

Die buchmäßige Behandlung des in Rede stehenden Felderankaufes dürfte von der im Kaufvertrage ausbedungenen Verpflichtung zur Einziehung einer Zubuße in Höhe von M 1800000 m. E. nicht weiter berührt werden, da die Zubuße ja nicht zur Bezahlung des betreffenden Feldes, sondern zu anderen Zwecken — vermutlich Herbeischaffung der erforderlichen Betriebsmittel — dienen soll.

Vertragsgemäß erhält der Verkäufer für das abgetretene Grubenfeld M 3000000, die durch Hergabe von St. 1000 neuer Kuxen der übernehmenden Gewerkschaft zu begleichen sind. Buchmäßig ergibt sich folgende Darstellung:

Gerechtsame-Konto
an Y
Kaufpreis für Gerechtsame X M 3000000.—

Konto Y
an Kapital-Konto
1000 Kux unserer Gewerkschaft M 3000000.—

Damit ist der geschäftliche Vorgang ordnungsmäßig verbucht; wenn nebenher noch M 1800000.— als Zubuße zur Einziehung gelangen, dann sind diese in der üblichen Form durch Gutschrift auf Kapital-Konto zur Verrechnung zu bringen. Dieses Konto steht durch frühere Zubußen bereits mit M 1200000.— zu Buche; nach Erledigung der vorerwähnten Buchungen schließt es daher mit einem Saldo von M 6000000.— ab, einem Betrage, der außergewöhnlich hoch erscheint, wenn man berücksichtigt, daß die betreffende Gewerkschaft in der Entwicklung begriffen ist, was ja die bisher eingezogene Zubuße von M 1200 für den Kux unschwer erkennen läßt.

Der Wert des übernommenen Feldes konnte ohne Bedenken wesentlich niedriger veranschlagt werden, zumal der Gegenwert nicht in bar, sondern in neu auszugebenden Kuxen geleistet werden soll. Die übernehmende Gewerkschaft würde dadurch nicht allein eine große Ersparnis an Stempelkosten, Umsatzsteuer u. dergl. erzielt, sondern gleichzeitig eine Überbewertung des Gerechtsame-Kontos vermieden haben. Die Gefahr hierzu liegt zweifellos vor, denn die Aufwendungen für die vorhandene Gerechtsame werden nur einen Teil der bisherigen Zubuße von M 1200000.— in Anspruch genommen haben, da außer den Erwerbungskosten jedenfalls schon Kosten für die Aufschließung des Feldes aus dem vorerwähnten Betrage gedeckt worden sind.

J. Pötgens, Essen-Ruhr.

Rundschau.

Ausstellungen.

Jubiläumsausstellung der Königlich Niederländischen Geographischen Gesellschaft, Amsterdam 1913. Die Königlich Niederl. Geographische Gesellschaft plant zur Feier ihres 40jährigen Bestehens in diesem Jahre die Veranstaltung einer „Nationalen Ausstellung", die sich hauptsächlich auf Niederländisch Ost- und Westindien beschränken soll.

Canadian National Exhibition, Toronto 1913. Wie im Vorjahre findet auch im Herbst d. J. in Toronto eine „Canadian National Exhibition" statt, deren Leiter es besonders begrüßen würden, wenn die Veranstaltung aus Deutschland mit Artikeln „typisch deutschen Ursprungs", insbesondere mit Kunstgegenständen, Gemälden usw. beschickt werden würde.

Internationale Ausstellung für modernes Kunstgewerbe, Lyon 1915. Dem Projekt der Veranstaltung einer „Kunstgewerblichen Ausstellung in Paris 1916" ist unerwartet eine Konkurrenz erwachsen. Deputierte der Städte Lyon und Montbrison (Loire) haben bei der Deputiertenkammer den Erlaß eines Gesetzes beantragt, das die Veranstaltung einer „Internationalen Ausstellung für modernes Kunstgewerbe Lyon 1915" bestimmt.

Bank- und Börsenwesen.

Französischer Effektenhandel. Das Ratengeschäft in Wertpapieren soll nach einem Antrage des Abg. Hauet, der be-

reits von dem Ausschusse durchgeprüft und gebilligt worden ist, folgendermaßen neu geregelt worden:

Der erste Artikel des Gesetzes vom 12. März 1900 erhält nachstehenden Zusatzparagraphen: Der Verkäufer darf auf keinen Fall bei Strafe der Hinfälligkeitserklärung des Kontraktes außer dem Preise des Wertes, wie er sich aus der offiziellen Notierung der Börse ergibt, für Courtage-, Kommissions- und Unkosten mehr als 25 % des offiziellen Wertes der verkauften Titel ausbedingen.

Artikel 3 des Gesetzes vom 12. März 1900 erhält folgende Fassung: Die Ratenzahlungen können auf nicht mehr als höchstens zwei Jahre verteilt werden und die Höhe der letzten Jahreszahlungen darf nicht die der ersten übersteigen.

Artikel 4 des Gesetzes vom 12. März 1900 wird durch folgende Paragraphen vervollständigt: Der Verkäufer ist verpflichtet, auf Nachsuchen des Käufers die verkauften Wertpapiere in der Chaisse des Dépôts et Consignations im Namen des Käufers und in dem seinigen zu hinterlegen. Die Titel können nur mit Zustimmung der beiden Parteien abgehoben werden. Das Vorlegen des Kontraktes und der Quittungen seitens des Käufers, die bestätigen, daß er die Gesamtheit der Zahlungen geleistet hat, ist als hinreichender Beweis der Zustimmung des Verkäufers anzusehen. Im Falle von Meinungsverschiedenheiten hat die zuständige Jurisdiktion zu befinden.

Die Sequesterkosten liegen dem Käufer zur Last.

Gegen den Börsenschwindel in Frankreich. Die französische Kammer hat auf Antrag des Abgeordneten de Monzie einen Beschluß gefaßt, der sich gegen die Konterpartisten im Effektenhandel richtet. Die genehmigte Bestimmung lautet: „Jede Person, die den Beruf ausübt, Nachfragen und Angebote von Mobiliarwerten entgegenzunehmen, kann keine Operationen durch direkten Abschluß in allen anderen Werten, als denen, deren Handel durch Artikel 876 des Handelsgesetzes geregelt wird, durchführen, ausgenommen mit einer anderen Person, die den gleichen Beruf in Frankreich oder im Auslande ausübt. Jede gegenteilige Abmachung, durch die von den Regeln des Auftrages oder der Kommission abgegangen wird, hat keinerlei juridischen Effekt. Diese Verfügungen erstrecken sich weder auf die Verkäufe außerhalb der Börse durch den Besitzer der Titel, die deren Gegenstand bilden, noch auf die Verkäufe von Titeln im Verlaufe der Emission, noch auf Reports in allen Börsenwerten, die von dem Mandatar oder Komissionär vorgenommen werden, der die Lieferung des Titels übernimmt und den Preis bezahlt."

Auf diese Weise soll dem Treiben der Konterpartisten, für das die Gesetzgebung bisher noch keine deutlichen Vorschriften lieferte, ein für allemal ein Ende gemacht werden.

Zusatzbestimmungen zum belgischen Scheckgesetz. In Belgien ist von einigen Deputierten ein Gesetzentwurf eingebracht worden, der Zusatzbestimmungen zu dem Scheckgesetz vom 20. Juni 1873 enthält.

Die neuen Bestimmungen sollen den gekreuzten Scheck einführen, der nur auf einen Bankier gezogen und nur von einem Bankier zur Zahlung präsentiert werden kann. Der Gesetzesvorschlag unterscheidet Schecks mit General- und Spezialkreuzung. Unter ersterem versteht man einen Scheck, der mit zwei Strichen versehen ist, zwischen denen nichts oder die Bezeichnung „et compagnie" steht, unter letzterem einen Scheck, welcher zwischen den beiden Strichen den Namen eines Bankiers trägt, der dadurch ausschließlich befugt ist, den Scheck zur Zahlung zu präsentieren. Zahlt der Bezogene an eine andere Person als einen Bankier, bzw. den genannten Bankier, so wird er dadurch nicht von seiner Verpflichtung frei. Jedoch kann der Scheck anstatt direkt dem Bezogenen auch der Abrechnungsstelle, bei der der Bezogene vertreten ist, zur Zahlung präsentinrt werden.

Bankenfusion in der Schweiz. Die Schweizerische Bankgesellschaft in Zürich, die sich erst im vorigen Jahre durch Zusammenschluß der Bank in Winterthur und Toggenburger Bank mit einem Aktienkapital von 35 Mill. Fr. konstituiert hat, sucht jetzt die Fusion mit der Bank in Baden, mit der bisher schon eine Interessengemeinschaft bestand, durch eine Umtauschofferte (fünf Aktien der Bank in Baden gegen vier Aktien der Schweizerischen Bankgesellschaft) vorzubereiten.

Bergbau.

Kalifunde in Baden. Bei Hügelheim in Baden unternommene Bohrversuche nach Kali trafen bei 860 m Teufe ein starkes Kalilager an.

Ein Konsortium finnländischer und deutscher Kapitalisten erwarb am finnländischen Fluß Sattanen reiche Eisenerzlager zum Kaufpreis von 4000000 Fmk.

Entscheidungen.

Lieferung von zu viel oder zu wenig Waren. „Durch Urteil des Oberlandesgerichts Hamburg ist unlängst die für den Handelsverkehr bedeutsame Frage zur Entscheidung gelangt, ob die Lieferung eines Zuviel oder Zuwenig an Ware einer mangelhaften Warenlieferung gleichzustellen ist und ein Wandlungsrecht des Abnehmers begründet. Der Beklagte hatte von der Klägerin 5000 kg neuen 1911er Marokko-Cumin gekauft. Auf diesen Schluß war ihm zunächst eine Partie im Gewicht von 5200 kg, dann eine solche im Gewicht von 4970 kg angedient worden. Beide Partien hatte er wegen unkontraktlichen Gewichts zurückgewiesen und war vom Vertrage zurückgetreten. Klägerin klagte den Kaufpreis ein, Beklagter wurde verurteilt.

Die Entscheidung hing davon ab, ob man die erste Zuviellieferung als einen Mangel im Sinne des Gewährschaftsrechts ansieht oder nicht. Darüber, daß die erste Andienung eine unvertragliche war, kann nach der Auffassung des Oberlandesgerichts nicht wohl gezweifelt werden. Wäre nun die erste Zuviellieferung als Mangel anzusehen, so müßte der Beklagten das Recht zu wandeln zugesprochen werden. Das Oberlandesgericht Hamburg vermochte sich aber der hauptsächlich durch Staub vertretenen Ansicht, daß sich durch den § 378 des Handelsgesetzbuchs auch die Vorschriften des Gewährschaftsrechts auf die Fälle der Lieferung eines sogenannten „alind", einer zu großen oder zu geringen Menge, erstreckten, nicht anzuschließen. Die Vorschrift des § 377, wonach die Ware bei Unterlassung sofortiger Rüge als genehmigt gilt, hat an sich mit dem Gewährschaftsrecht nichts zu tun. § 377 ist nun auch durch § 378 auf die Fälle erstreckt, wo eine andere als die bedungene Ware oder eine andere als die bedungene Menge von Waren geliefert ist. Davon, daß der Gesetzgeber bezweckt habe, mit dieser Erweiterung des § 377 die dort gar nicht behandelten Fragen einer mangelhaften Lieferung an die Lieferung eines sogenannten „alind", eines Zuviel oder Zuwenig zu knüpfen, kann nach Ansicht des Oberlandesgerichts gar nicht die Rede sein. Nur in Ausnahmefällen stellt nach ihm die Lieferung eines Zuviel oder Zuwenig gleichzeitig eine Lieferung mangelhafter Ware dar, in den meisten Fällen aber liegt ein ganz anderer Tatbestand vor, welcher die Anwendung der Gewährschaftsvorschriften des Bürgerlichen Gesetzbuchs nicht ohne weiteres rechtfertigt. Mit Recht hat der Beklagte die erste Andienung zurückgewiesen. Eine Rügepflicht bestand nicht, weil noch keine Ablieferung im Sinne der §§ 377/378 des Handelsgesetzbuchs erfolgt war. Dagegen fehlte es dem Beklagten mangels des Wandlungsanspruchs an einem Recht, vom Vertrage zurückzutreten. Es stand daher der Klägerin frei, durch Lieferung vertragsmäßiger Ware den Vertrag zu erfüllen. Von diesem Recht hat sie Gebrauch gemacht.

Die zweite Andienung war kontraktlich. Die Geringfügigkeit des rückständigen Teiles gestattet dem Beklagten nicht die Verweigerung der Gegenleistung. Durch Einnahme eines entgegengesetzten Standpunktes verstößt der Beklagte gegen Treu und Glauben."

Export — Import.

Ausfuhrzoll auf russisches Platin. Der russische Reichsrat hat den Initiativantrag der Reichsduma, betreffend Regelung der Ausfuhrverhältnisse in der Platinindustrie, angenommen, wobei er anstatt des von der Duma vorgeschlagenen Ausfuhrverbotes für Rohplatin bestimmt hat, daß Rohplatin bei der Ausfuhr ins Ausland oder nach Finnland mit 30 % ad valorem zu verzollen ist. Die Bestimmung des Preises unterliegt dem Ministerrat.

Der Handelsvertrag mit Guatemala. Durch Vereinbarung zwischen der Reichsregierung und der Regierung des Frei-

staates Guatemela ist der Freundschafts-, Handels-, Schifffahrts- und Konsularvertrag vom 20. September 1887 bis zum 15. März 1915 verlängert worden. Dieser Vertrag, nach dem beide Staaten sich gegenseitig die Rechte der meistbegünstigten Nation zusichern, war von seiten Guatemalas im Jahre 1906 mit Wirkung auf den 22. Januar 1907 gekündigt worden. Die Geltung des Vertrages ist dann aber bis zum 15. März 1911 und dann nochmals bis zum 15. März 1913 verlängert worden. Die Ausfuhr nach Guatemala betrug im letzten Berichtsjahre insgesamt M 3,6 Mill., unsere Einfuhr aus Guatemala erreichte einen Wert von 27 Mill. An erster Stelle steht die Einfuhr von Kaffee, während hauptsächliche Ausfuhrwaren Spinnereistoffe, Maschinen und elektrotechnische Erzeugnisse sind.

Der Handel Deutsch-Ostafrikas. Der Wert des Gesamtaußenhandels unseres ostafrikanischen Schutzgebietes beträgt nach den vorläufigen Feststellungen 81,7 Mill. M — 13,4 Mill. M mehr als im Vorjahre — eine Wertzunahme von rund 19%. Der Wert der Einfuhr beträgt 50,2 Mill. M, eine Zunahme von 4,4 Mill. M oder etwa 9%. Der Wert der Ausfuhr beläuft sich auf 31,4 Mill. M gegen 22,4 Mill. M des Vorjahres. Die Steigerung der Ausfuhr beträgt also rund 9 Mill. M oder 40%.

Gründung einer russisch-amerikanischen Handelskammer. Der amerikanische Generalkonsul in Moskau teilt mit, daß vor kurzem eine russisch-amerikanische Handelskammer mit bereits 150 eingetragenen Mitgliedern gegründet worden ist. Es ist in Aussicht genommen, Filialen der Handelskammer auch in wichtigen Handelsplätzen des russischen Reiches zu errichten.

Industrie.

Die industrielle Entwicklung Abessiniens. Vor kurzem hat sich hier eine Gesellschaft von aufgeklärten und reichen Abessiniern gebildet, die verschiedene Kulturarbeiten vornehmen lassen wollen. Sie gedenken, industrielle Anlagen ins Leben zu rufen und landwirtschaftliche Verbesserungen usw. einzuführen. Der geschäftsführende Ausschuß besteht aus dem Landwirtschaftsminister Kentiba Woldetatik, dem Handelsminister Nagaderas Heilegeorgis und drei Europäern.

Die Ausnutzung der Iguazufälle. Auf Initiative der uruguayischen Regierung ist zwischen Uruguay, Argentinien und Brasilien ein Staatsvertrag zu stande gekommen, wonach die drei Staaten auf gemeinsame Kosten eine große Kraftanlage an den Iguazufällen anlegen. Das Projekt wurde schon im Jahre 1903 von einem nordamerikanischen Syndikat eingereicht. Wenn es in seiner ganzen Ausdehnung zur Ausführung kommt, wird das Stauwerk den Niagara-Anlagen mindestens gleichkommen und den größten Teil des Kraftbedarfs der drei Staaten decken können.

Weitere Ausdehnung der Textilose-Fabrikation. Durch den französischen Textilose-Konzern ist in Spanien eine große Gesellschaft ins Leben gerufen worden, die dort eine Textilose-Spinnerei mit 5040 Spindeln errichten wird unter gleichzeitiger Gründung einer Papier- und Zellulose-Fabrik, die das Rohmaterial für die Textilose herstellt. Die zu dem französischen Textilose-Konzern gehörigen bereits bestehenden Fabriken in Belgien, Frankreich und Italien sollen infolge günstigen Geschäftsganges erweitert werden.

Ein deutsches Kulturwerk in Anatolien. Zum 1. April d. J. wurden in Anatolien die von der anatolischen Bahn durchschnittenen Bewässerungsanlagen in der Ebene von Konia nach 5½ jähriger Bauarbeit in Betrieb genommen. Der hierdurch kulturfähig gemachte Boden soll mit Flüchtlingen aus der europäischen Türkei besiedelt werden. Die Ausführung des Werkes beruht auf einem Vertrage zwischen der Pforte und der Anatolischen Bahn vom Jahre 1907, auf Grund dessen im Jahre 1908 mit den Arbeiten begonnen wurde. Die Anlage des Werkes wurde der deutschen Firma Holzmann & Co. in Frankfurt a. M. übertragen; den Betrieb der Bewässerungsanlagen hat die anatolische Bahngesellschaft übernommen. Wasser wird aus dem See von Bei Schehir durch eine Leitung von etwa 200 km Länge über die zu bewässernden, für den Getreidebau durch die Bodenzusammensetzung außerordentlich geeigneten Landstriche geleitet. Der See ist durch ein großes Stauwehr mit 15 Schleusen abgeschlossen, durch welche die Wasserzufuhr geregelt wird. Im ganzen werden etwa 51 000 ha auf diese Weise bewässert, von denen jetzt bereits rund 40 000 ha fertiggestellt sind.

Kartelle — Syndikate — Trusts.

Erneuerung der Chromopostkartenkonvention. Die maßgebenden Firmen der chromolithographischen Industrie haben die Chromopostkartenkonvention erneuert und zur Durchführung der Konventionsbestimmungen die „Neue Chromopostkartenkonvention G. m. b. H." gegründet. Zurzeit finden weitere Verhandlungen mit ausstehenden Firmen statt. Die neue Konvention gewährt großen Abnehmern gewisse Vorteile gegenüber den bisherigen Konventionspreisen.

Eine Vereinigung in der Marmorindustrie. Die seit längerer Zeit schwebenden Verhandlungen zwecks Zusammenschlusses der Marmorindustriellen haben zu einem Erfolge geführt. In einer kürzlich in Dortmund abgehaltenen Versammlung ist die Gründung des Verbandes erfolgt, die den Namen „Verband der Marmorindustriellen Nordwest- und Mitteldeutschlands" führt. Der Zweck des Zusammenschlusses besteht in erster Reihe darin, die gesunkenen Preise der Fertigfabrikate zu heben.

Auflösung des deutschen Eisenbahnachsenöl-Kartells. Das deutsche Eisenbahnachsenöl-Kartell ist zum 22. September d. J. gekündigt worden. Die Kündigung dürfte auf die Deutsche Erdöl-A.-G. zurückzuführen sein, die, nachdem für sie die Möglichkeit besteht, billiges Achsenöl aus Rumänien zu beziehen, die Konvention jetzt entbehren zu können glaubt. Infolge des Auseinandergehens des Kartells werden voraussichtlich die Eisenbahnen demnächst billigere Preise für Achsenöl zu zahlen haben, während bekanntlich alle übrigen Petroleumprodukte fortgesetzt im Preise steigen.

Monopole.

Ein Getreidemonopol in Portugal. Dem portugiesischen Abgeordnetenhaus ist ein Gesetzentwurf zugegangen, wonach eine Monopolisierung des Ankaufs, Handels und Verkaufs von Weizen, Mais und Roggen seitens des Staates beabsichtigt ist. Der „Zentralmarkt für landwirtschaftliche Erzeugnisse" soll in eine „Nationale Getreide-Verwaltung" (Administração Nacional dos Cereais) umgewandelt werden. Sämtliches zur Verfügung stehendes Getreide soll an diese Getreideverwaltung verkauft werden. Reicht das inländische Getreide nicht aus, so darf die Fehlmenge aus dem Ausland eingeführt werden. Für das auf diese Weise von der Getreide-Verwaltung zur Deckung der Fehlmenge und zu Saatzwecken eingeführte Getreide soll kein Zoll erhoben werden. — Der Preis für Weizen, Mais und Roggen soll so bemessen sein, daß im ganzen Lande höchstens gezahlt wird: für 1 kg Weizenbrot 1. Klasse 70 Reis, für 1 kg Weizenbrot 2. Klasse 60 Reis und für 1 kg weißes Maisbrot 40 Reis.

Neugründungen.

Eine neue chemische Fabrik. Die Kaligewerkschaft Heiligenroda in Heringen beschloß, mit einem Kostenaufwand von 4½ Mill. M eine chemische Fabrik bei Dorndorf zu errichten.

Verlegung der Zeiß-Werkstätten. Die Zeiß-Werke werden einen Teil ihres gewaltigen Betriebes nach Saalfeld verlegen. Der dort angekaufte Grundstückskomplex übertrifft an Größe den Jenaer Besitz der Firma und wird nach Plänen der Firma Dyckerhoff & Widmann in Nürnberg bebaut werden.

Deutsche Fabrikanlagen auf Island. In Akureyri auf Island hatte Ende vorigen Jahres ein deutscher Ingenieur Untersuchungen darüber angestellt, inwieweit aus isländischer Lava (Vulkansteinen usw.) Dünger hergestellt werden könne. Es verlautet jetzt, daß die in Deutschland vorgenommenen Untersuchungen zu einem befriedigenden Ergebnis geführt haben, und daß in der nächsten Zeit in Hafnafirdi in der Nähe von Reykjavik eine Düngerfabrik errichtet werden wird.

Postwesen.

Postkreditbriefe. Die Einführung von Postkreditbriefen steht bevor, sie sollen im ganzen Reichsgebiete zur Verwendung gelangen, zu welchem Zweck mit Bayern und Württemberg

Verhandlungen gepflogen werden. Es kann erwartet werden, daß noch in diesem Jahre die entsprechenden Einrichtungen getroffen werden. Man plant, bei der Reichspostverwaltung eine ganz ähnliche Einrichtung zu schaffen, wie sie bei den Banken besteht und sich bewährt hat. Das Verfahren dürfte sich so gestalten, daß entweder auf den Postscheckämtern oder auf Postanstalten von den Interessenten größere Beträge eingezahlt werden, auf welche hin Postkreditbriefe ausgestellt werden können. Unter Vorzeigung einer genügenden Legitimation können von den Inhabern der Briefe die entsprechenden Beträge bei allen Postanstalten innerhalb des Reiches abgehoben werden.

Einführung des Postscheckverkehrs in Belgien. Am 16. April tritt der Postüberweisungs- und Scheckverkehr in Belgien in Kraft. Das Verfahren ist durch Gesetz vom 25. Februar d. J. geregelt, dessen wesentliche Bestimmungen die folgenden sind: In Brüssel wird ein zentrales Postscheckamt errichtet. Zugelassen zu dem Verfahren ist jede Person oder Firma, die eine Stammeinlage von 100 Frs. auf das Postscheckkonto einzahlt, die zu 3% verzinst wird. Auf den gleichen Namen kann sowohl ein Privatkonto als ein Geschäftskonto eröffnet werden. Das die Stammeinlage überschreitende Guthaben wird nicht verzinst. Die Gebühren betragen:

1. Für Einzahlungen: 10 Cts.; diese Gebühr ist vom Einzahlenden durch Aufkleben von Briefmarken auf dem Einzahlungsscheine zu entrichten. 2. Für Rückzahlungen: a) eine feste Gebühr von 10 Cts.; b) eine Zuschlagsgebühr von $^1/_{10}$ v. T. des Betrages. 3. Für Überweisungen: 5 Cts.

Die Gebühren unter 2 und 3 werden dem Kontoinhaber belastet, ebenso die Gebühren für Formulare (je 1 Ct.) und Schecks (je 2 Cts.). Sendungen an das Postscheckamt sind portopflichtig; dagegen erfolgen die Sendungen des Amtes an die Konto-Inhaber portofrei. Die sonstigen Vorschriften über die Verfügbarkeit des Kontoguthabens, Herausgabe des Teilnehmerverzeichnisses, Aufhebung des Postscheckkontos usw. sind denen der übrigen Länder mit Postscheckverfahren angepaßt. Durch die Einrichtung des Postscheckverkehrs in Belgien wird die Zahl der Länder, die diese für den Geldverkehr und die gesamte Volkswirtschaft bedeutungsvolle Institution besitzen, auf acht erhöht. Das Postscheckverfahren besteht zurzeit als selbständiger postalischer Verkehrszweig in Österreich-Ungarn, Bosnien und Herzegowina, Japan, Deutschland, Luxemburg und in der Schweiz. Der internationale Postgiroverkehr, dem alle diese Staaten mit Ausnahme von Japan angeschlossen sind, wird durch die Schaffung der neuen belgischen Einrichtung eine Erweiterung erfahren, die auch in deutschen Handelskreisen als Verkehrserleichterung begrüßt werden wird.

Verbandstagung.

Deutscher Handelslehrertag.

In den Räumen der Handelshochschule zu Leipzig fand am 28. und 29. März die diesjährige Tagung des Vereins Deutscher Handelslehrer mit Hochschulbildung unter lebhafter Beteiligung von Behörden, Professoren der Hochschulen, Kaufleuten und Handelsschulmännern statt.

Der Vorsitzende, Direktor P. Schmidt-Saarbrücken, bewillkommnete die Erschienenen, indem er darauf hinwies, daß Leipzig zum Tagungsort gewählt wurde mit Rücksicht auf das Erinnerungsjahr und darauf, daß Sachsen das klassische Land der Handelsschulen ist.

Professor Dr. Adler, Studiendirektor der Handelshochschule Leipzig, begrüßte die Versammlung im Namen des Kgl. sächsischen Ministeriums des Innern und der Handelshochschule und hob dabei die Bedeutung des Handelslehrers mit Hochschulbildung für die Erziehung der kaufmännischen Jugend hervor. Wenn auch die Ausbildung auf der Handelshochschule eine eigenartige ist, so bewegt sie sich in durchaus wissenschaftlichen Bahnen und stehe anderen akademischen Studien nicht nach. Immer mehr breche sich der Gedanke Bahn, daß die Lehrer an allen kaufmännischen Unterrichtsanstalten Diplom-Handelslehrer sein müßten. (Beifall.) Oberlehrer Dr. Großmann, Dresden, überbrachte dem Verein die Grüße des Sächsischen Handelsschulmännervereins und Direktor Heymann, Leipzig, diejenigen des Deutschen Vereins für das Fortbildungsschulwesen.

Das erste Referat hielt Dipl.-Handelslehrer Dr. Völkner-Straßburg über das Thema: Welche unterrichtlichen und erziehlichen Maßnahmen ergeben sich aus der Eigenart des kaufmännischen Fortbildungsschülers?

Der Vortragende zeigte die Besonderheiten in der körperlichen und seelischen Anlage des kaufmännischen Fortbildungsschülers, die aus seinem heimischen Milieu, der vorangegangenen Schulerziehung und der Art der Beschäftigung sich ergeben, u. a. auch die Unterschiede, die zwischen kaufmännischen und gewerblichen Fortbildungsschülern bestehen. Auf diese Eigenart des Handelsschülers muß die Schule achten und die Maßnahmen des Unterrichts, der Schulerziehung und der Jugendpflege auf diese Punkte richten. Körperliche Tüchtigkeit, theoretische Ausbildung, die die praktische ergänzt, Erziehung zu richtig verstandener Selbständigkeit und Stärkung des Verantwortungsgefühls kamen dabei zur Sprache.

In dem 2. Vortrag: Leibesübungen und kaufmännische Fortbildungsschule, forderte Geh. Hofrat Prof. Raydt-Hannover die Einführung von Turnunterricht und Jugendspiel in die kaufmännische Fortbildungsschule.

Er begründete folgende Leitsätze:

1. Der Rückgang der militärischen Tauglichkeit in Deutschland gibt in Verbindung mit dem Sinken der Geburtenziffern zu ernsten nationalen Bedenken Anlaß. Der Handlungsgehilfenstand hat eine besonders niedrige Prozentziffer der militärischen Tauglichkeit.

Da im allgemeinen mit einer Erhöhung der Wehrfähigkeit auch eine erhöhte Berufstauglichkeit erzielt wird, liegt eine Besserung der gesundheitlichen Verhältnisse des kaufmännischen Nachwuchses im Interesse der Nation, des Kaufmannstandes und der einzelnen Individuen.

2. Von besonderer Bedeutung für die Zukunft des Menschen ist die Zeit vom 14. bis 20. Lebensjahre. Außer kräftiger Ernährung, gesunder Wohnung und vernünftiger Lebensweise sind geregelte Leibesübungen in dieser Zeit der Entwicklung von größter Wichtigkeit. Da die kaufmännische Forbildungsschule nicht nur Unterrichtsanstalt, sondern auch Erziehungsanstalt im Sinne des „Mens sana in corpore sano" sein soll, so hat sie auch für geregelte Leibesübungen Sorge zu tragen. Das gilt ebenso sehr für das weibliche wie für das männliche Geschlecht.

3. Dem Unterrichtsplan ist eine Stunde Turnen hinzuzufügen. Wünschenswert ist ein allgemein verbindlicher Jugendspielnachmittag, der auch zu anderen Leibesübungen in freier Luft, wie Wandern, Schwimmen, Rudern, Eis- und Schneelauf u. dgl. verwendet werden kann.

4. Für eine ausreichende Ferienzeit, die in die schulfreie Zeit fallen muß, einmal im Jahre ist Sorge zu tragen. Die kaufmännischen Erholungsheime sind auch schulseitig zu fördern. Ferienwanderungen sollten schulseitig eingerichtet werden.

5. Die ärztliche Überwachung der Fortbildungsschüler durch einen Schularzt oder eine Schulärztin ist notwendig.

6. Die Leibesübungen auf den kaufmännischen Fortbildungsschulen sind so zu gestalten, daß sie die Freude in das Leben der Lehrlinge hineinbringen. Die Leibesübungen sollten den Zöglingen auch nach der Fortbildungsschule eine liebe Lebensgewohnheit bleiben.

7. Die für die Leibesübungen notwendigen Opfer an Zeit und Geld werden durch verminderte Krankheit und größere Leistungsfähigkeit reichlich aufgewogen. Die Volksgesundheit ist die beste Kapitalsanlage.

Die Versammlung schloß sich nach einer lebhaften Diskussion seinen Ausführungen unter der Voraussetzung an, daß dadurch die Zeit für den eigentlichen Fachunterricht nicht gekürzt werde.

Direktor Oberbach-Cöln sprach über das Thema: Der Bildungswert der kaufmännischen Unterrichtsfächer. Diese Untersuchung, die bereits früher vom deutschen Verein für das kaufmännische Unterrichtswesen in Form einer Preisaufgabe geplant war, ist von großer Bedeutung für die weitere Entwicklung unseres Handelsschulwesens. Bildung ist die organische Entwicklung des Einzelnen zu einem Menschen, der fähig ist zu möglichst starker und vielseitiger, je nach Anlage, Beruf, Geschlecht und Gesell-

schaftskreis begrenzter Anteilnahme und Betätigung am Leben unseres Volkes und unserer Zeit. In der Bildung kann man wohl ganz allgemein von Vor- und von Berufsbildung, nicht aber läßt sich die Bildung ganz genau in zwei scharf getrennte Abschnitte, in eine Allgemein- und in eine Fachbildung aufteilen; es gibt auch nicht eine einzige Allgemeinbildung als eine Art geistiger Montur. In obiger Richtung wirken auch unsere kaufmännischen Unterrichtsfächer, und zwar bilden sie sowohl durch ihre Stoffe als auch die hohe formale Schulung der gesamten Geisteskräfte, die sie, wie vom Referenten im Einzelnen gezeigt wurde, herbeiführen. Es kann daher auch die Fortbildungsschule als Fachschule ihre Zöglinge wahrhaft bilden, ohne daß ihr fremde Bildungselemente aus der sogenannten allgemein bildenden Schule zugeführt werden müßten.

In der geschlossenen Sitzung wurde Direktor Pfeifer-Hanau zum 1. Vorsitzenden, die Dipl.-Handelslehrer Fromme-Frankfurt a. M., Fuchs-Berlin, Dr. Scheibke-Charlottenburg, Sauer-Frankfurt a. M. zu Beisitzern gewählt. Der Jahresbericht des Vorsitzenden stellte eine günstige Entwicklung des Vereins fest. An die Tagung schloß sich eine Besichtigung mehrerer Verlagsbuchhandlungen und des Völkerschlachtdenkmals an.

Verkehrswesen.

Neue Eisenbahnverbindungen zwischen Rußland und Persien. Der Diskonto- und Darlehnsbank in Persien ist vor kurzem die Konzession zum Bau der Eisenbahn Dshulfa—Täbris mit einer Zweigbahn nach dem nordöstlichen Ufer des Urmia-Sees erteilt worden. Somit wird in der nächsten Zeit Täbris der Endpunkt der Transkaukasischen Eisenbahnen werden. Zurzeit zahlt man für den Warentransport auf Lastwagen und Packtieren von Dshulfa nach Täbris 40 bis 75 Kop. und zurück 11 bis 50 Kop. für das Pud; nach Eröffnung des Eisenbahnverkehrs wird sich die Beförderung natürlich bedeutend billiger stellen. Außer dieser Eisenbahn ist der Bank das Vorzugsrecht zum Bau einer Eisenbahn von Täbris nach Kaswin und das ausschließliche Recht zur Anlegung von Landstraßen zwischen diesen Punkten erteilt worden.

Bahnbau in Tripolitanien. Am 12. Februar wurde die Strecke Suani Ben Aden—Azizia, ein Teil der großen geplanten Linie von Tripolis nach dem Gariangebirge, durch den Gouverneur von Tripolitanien, General Ragni, eingeweiht. Der Bau stellt eine Rekordleistung an Schnelligkeit dar, in nur achtzehn Tagen haben die italienischen Pioniere, unterstützt von einer Schar Arbeiter der Staatsbahnen, die 23 km lange Strecke erbaut. Später soll die Bahn, die nun Tripolis mit Azizia verbindet, bis nach Kars, dem Hauptort, fortgeführt werden. In Azizia werden Lagerhäuser gebaut, alle für die Truppen bestimmten Materialien werden bis dahin mit der neuen Bahn und von dort mit Lastkraftwagen weiter ins Innere gesandt. Die Straßen sind für den Kraftwagenverkehr geeignet.

Neues Brasilianisches Bahnprojekt. Von der brasilianischen Regierung wurde der Bau einer neuen Bahnlinie von Coroata nach Belem beschlossen. Das von der neuen Strecke zu durchquerende Gebiet ist nicht nur agrikulturell wertvoll, sondern umfaßt auch ein ausgiebiges Kautschukrevier und einen Goldbaudistrikt, dessen Erz als außerordentlich reichhaltig geschildert wird. Diese Strecke, welche auch den Viehtransport in großem Maßstabe zwischen Maranhao und dem Bundesstaate Para fördern sollte, würde die letzte Sektion des von der brasilianischen Regierung gebauten nördlichen Eisenbahnsystems darstellen und letzten Endes Rio de Janeiro mit Bielem verbinden.

Die Kap-Kairo-Bahn nähert sich mit schnellen Schritten ihrer Vollendung. Nur noch 900 Meilen oder 1440 Kilometer sind zu bauen, um eine lückenlose Verbindung zu schaffen, lückenlos, wenn man auf dem oberen Nil und den großen Seen Dampfer fahren läßt, die die Bahnpunkte zusammenknüpfen. Der Bau wird trotz aller Schwierigkeiten, welche Gelände, Klima (weiße Ameise und Schlafkrankheit), wilde Tiere und Feindseligkeit der Bewohner boten und bieten, so gefördert, daß täglich 1,6 Kilometer Strecke fertig werden.

Weitere Ausgestaltung des chinesischen Bahnnetzes. Die chinesische Regierung hat beschlossen, im Jangtse-Tale von Pukau nach Sinyang an der Bahnlinie Peking—Hankau eine Bahn zu bauen. Der Bau dieser Strecke war bereits 1898 einem britischen Syndikat konzessioniert worden, bisher aber noch nicht in Angriff genommen worden. Die Strecke wird 260 englische Meilen lang sein.

Der Bau der Hukuangbahn. Nach langen Verhandlungen ist man jetzt in Peking zu einem Abkommen gelangt, das die sofortige Inangriffnahme des Baues der Hukuangbahn ermöglicht. Bei dem Unternehmen sind deutsche, englische, französische und amerikanische Banken beteiligt. Der ursprüngliche Vertrag ist datiert vom Mai 1911 und sieht eine Anleihe von sechs Millionen Pfund für den Bau von 2560 Kilometern Bahnstrecke in den Provinzen Hunan, Hupeh und Tsetschuan vor. Infolge der Revolution konnte mit dem Bau bisher nicht begonnen werden.

Belgische Dampfer auf dem Tanganyika-See. In Nachrichten, die aus dem Kongostaat in Brüssel eingetroffen sind, wird in Aussicht gestellt, daß die Eisenbahnstrecke Kanalo bis Tanganyika, der Linie der großen Seen, Ende dieses oder Anfang des nächsten Jahres ausgebaut sein wird. Im Anschluß hieran will die belgische Regierung eine Flotille im Tanganyika-See schaffen. Der Beginn soll mit einem Dampfer von 100 bis 120 Tonnen für den direkten Verkehr zwischen den beiden Ausgangshäfen der Eisenbahnen: Albertville und Kigoma gemacht werden. Ferner wird beabsichtigt, einen Dampfer von 600 bis 800 Tonnen für den Küstendienst des Sees zu bestimmen.

Amerikanisch-deutsche Schiffahrtsgesellschaft für die Panamakanalfahrt? Die Hamburg-Amerika-Linie hat in ihrem veröffentlichten Geschäftsbericht die Meldung, daß eine amerikanische Schiffahrtsgesellschaft für die Fahrt durch den Panamakanal unter Beteiligung der Hapag gebildet werden solle, bestätigt und darauf hingewiesen, daß von ihr ein derartiges Projekt der amerikanischen Regierung vorgelegt worden sei.

Zusammenschluß in der dänischen Schiffahrt. Nachdem sich vor kurzem die dänischen Schiffahrtsgesellschaften „Sirius", „Helios" und „Excelsior" fusioniert hatten, hat sich jetzt auch die Reederei „Polaris" in Halsingborg dieser Interessengemeinschaft angeschlossen.

Direkte Telephonverbindung zwischen New York und San Francisco. Die American Telephon and Telegraph Co. gibt bekannt, daß innerhalb von zehn bis elf Monaten eine direkte Telephonverbindung zwischen der Metropole am Hudson und der Stadt San Francisco am goldenen Tore fertiggestellt sein wird. Es handelt sich dabei um eine Entfernung zwischen beiden Städten von nicht weniger als 3250 Meilen und wird diese Telephonlinie der Gesellschaft rund 2000000 Dollar kosten.

Warenzeichenrecht und Reklameplakate.

Die rastlos tätige Gesetzgebungsmaschine hat auch auf dem Gebiete des gewerblichen Rechtsschutzes bereits eine so große Anzahl von Gesetzen geschaffen, daß es dem Industriellen nicht immer ganz leicht wird, sich darin zurecht zu finden. Das wäre nun allerdings nicht das schlimmste, da es ja genügend populäre Kommentare gibt. Viel bedenklicher ist es aber, daß mit diesen Gesetzen, die doch zum Schutze der Industrie bestimmt sind, nicht selten das Gegenteil, nämlich eine Schädigung der Industrie erreicht wird. Das ist z. B. auch beim Warenzeichengesetz der Fall, dessen einzelne Bestimmungen sich vielfach als eine Gefahr für unsere Plakat-Industrie herausgestellt haben. Wie dies möglich ist, zeigt am besten der folgende Fall aus der Praxis.

Eine große graphische Anstalt erhielt den Auftrag auf Herstellung eines Plakats für ein allgemein bekanntes Genußmittel. Der Maler dieser Anstalt wählte eins der vielen naheliegenden Motive, das entsprechend ausgestaltet auch den Beifall des Auftraggebers fand, so daß nach dem Original die Plakate hergestellt wurden. Der Besteller des Plakats hatte nun die Absicht, dasselbe ganz allgemein, auf Briefbogen, für Annoncen usw. zu benutzen und wollte es daher in die Rolle der Warenzeichen eintragen lassen. Mit diesem Antrage wurde er jedoch vom Patentamt abgewiesen und zwar geschah dies, weil bereits ähnliche Zeichen für andere Firmen in die Rolle der Warenzeichen eingetragen waren.

Nach § 5 des Gesetzes zum Schutze der Warenbezeichnungen vom 12. Mai 1894 muß das Patentamt bei Anmeldung eines neuen Zeichens jedem Inhaber eines älteren Zeichens hiervon Mitteilung machen. Das geschah auch in diesem Falle, und der Inhaber des älteren Zeichens erhob natürlich gegen die Eintragung des neuen Zeichens, das dem seinen ähnlich war, Einspruch. Da nun dem Inhaber dieses älteren eingetragenen Zeichens nach § 12 das alleinige Recht zusteht, Waren der angemeldeten Art oder ihre Verpackung oder Umgebung mit dem Warenzeichen zu versehen, die so bezeichneten Waren in Verkehr zu setzen, sowie auf Ankündigungen, Preislisten und Geschäftsbriefen, Empfehlungen, Rechnungen oder dergleichen das Zeichen anzubringen, so bestand die Gefahr, daß bei der beabsichtigten Benutzung des neu geschaffenen Plakats in die Warenzeichenrechte eines anderen eingegriffen würde.

Der Umstand, daß das Plakat in seiner Gesamtwirkung von den bereits eingetragenen ähnlichen Warenzeichen abweicht, kommt ja nicht in Betracht, wenn in den Hauptmotiven die Ähnlichkeit zwischen dem neuen Plakat und dem eingetragenen Zeichen so groß ist, daß die Gefahr einer Verwechslung besteht. Das Reichsgericht hat den Rechtsgrundsatz vertreten, daß es für die Ähnlichkeit zweier Zeichen nicht darauf ankommt, ob Unterschiede bestehen, die nur bei genauerem Zusehen entdeckt werden können. Die Frage der Verwechslungsgefahr, so führt das Reichsgericht aus, sei vom Standpunkt des kaufenden Publikums aus zu beurteilen und dabei zu berücksichtigen, daß sich den Käufern einer Ware regelmäßig ein Zeichen nicht in allen Einzelheiten einprägt, daß dessen Anblick regelmäßig nur ein Erinnerungsbild hinterlassen habe, das zwar die besonders eigentümliche Gestaltung eines Zeichens wiedergäbe, Einzelheiten aber nicht festhalte. Dies sei bei Entscheidung der Frage, ob Abweichungen die Verwechslung zweier Zeichen im Verkehr auszuschließen vermöchten, an erster Stelle zu berücksichtigen. „Im Verkehr" finde eben eine Prüfung auf Einzelheiten durch das Publikum, das auf eine bestimmte Kennzeichnung Wert lege, allgemein nicht statt, sie könne nicht stattfinden, weil dem Publikum nicht eine Vergleichung, auch nicht eine flüchtige, der beiden Zeichen in dem Sinne möglich sei, daß beide Zeichen nebeneinander gehalten und auf ihre Übereinstimmung untersucht würden. Bestehe hiernach die Gefahr einer Verwechslung derart, daß das vorgefundene Zeichen dem Gesamteindruck nach für den Beschauer als das ihm bekannte Warenzeichen gelten könne, so könnten Abweichungen auch in zahlreichen Einzelheiten die Anwendung der Strafbestimmung nicht ausschließen.

Sind nun die Abweichungen zwischen dem eingetragenen Warenzeichen und dem neu geschaffenen Plakat nicht so groß, daß eine Verwechslung ausgeschlossen ist, so kann es vorkommen, daß ein Plakat, obgleich es eine individuelle geistige Schöpfung ist und demzufolge auf Grund des Urheberrechts Schutz genießt, doch nicht verwandt werden darf, weil das Warenzeichenrecht eines anderen dadurch verletzt werden würde. Will man einer derartigen Gefahr aus dem Wege gehen, so empfiehlt es sich, jeden Plakatentwurf, dessen Zeichnung an naheliegende Motive erinnert. vor der Ausführung zum Warenzeichenschutz anzumelden. Man erfährt dann innerhalb sechs Wochen, ob und welche Firmen ähnliche Motive als Warenzeichen bereits besitzen und kann dann entweder auf die Ausführung des Entwurfs verzichten bzw. ihn völlig ändern lassen oder aber sich mit den zum Widerspruch berechtigten Firmen eventuell in Güte abfinden.

Auch der Umstand, daß die Zeichnung eines Plakats oder einer Etikette usw. wie oft üblich zum Geschmacksmusterschutz angemeldet wurde, kommt nicht in Betracht, denn wenn die Zeichnung amtsgerichtlich zum Musterschutz niedergelegt worden ist und darauf ein Fabrikant sich dieselbe oder eine zum Verwechseln ähnliche Zeichnung patentamtlich als Warenzeichen schützen läßt, so hat der Urheber der Zeichnung bzw. sein Rechtsnachfolger zwar das alleinige Recht, die Vervielfältigung der Zeichnung herzustellen, derjenige jedoch, der die Eintragung zum Warenzeichenschutz veranlaßte, hat das alleinige Recht, sie als Warenzeichen zu benutzen. Das Reichsgericht hat daher auch eine Zeichnung, die den Hauptbestandteil einer Musterschutzeintragung bildete, als rechtswirksames Warenzeichen anerkannt, und den Inhaber einer Firma, welcher diese Zeichnung schon jahrelang unter Musterschutz auf seinen Plakaten geführt hatte, verurteilt, sich dessen Weiterführung zu enthalten und alle entstandenen Kosten zu tragen. Man kann deshalb, auch wenn man eine solche Zeichnung unter Musterschutz deponiert hat, doch an deren Benutzung gehindert werden, sobald es einem Konkurrenten einfällt, sich das in der Zeichnung enthaltene Motiv als Warenzeichen eintragen zu lassen. Legt also z. B. ein Klischeefabrikant unter Musterschutz eine Zeichnung nieder, so erfährt er bei dieser Gelegenheit nicht, ob nicht eine ähnliche Zeichnung schon für den Handel eingetragen ist und kann sogar, falls sich das etwa erst nach Jahren herausstellt, für den daraus entstandenen Schaden verantwortlich gemacht werden. Bei der patentamtlichen Anmeldung der Zeichnung als Warenzeichen wird dagegen auf frühere ähnliche Eintragungen hingewiesen und das Zeichen überhaupt nicht eingetragen, sobald der Inhaber dieses Zeichens Widerspruch erhebt. Durch die Eintragung des fraglichen Zeichens ist nun der Fabrikant gegen eventuelle Eingriffe des ein ähnliches Zeichen führenden Konkurrenten durch das Patentamt gedeckt, während das bei der Musterregistrierung nicht der Fall ist. Bei der patentamtlichen Eintragung in die Zeichenrolle für Warenzeichen wird nicht nach der Neuheit gefragt.

Jedenfalls wird durch die Notwendigkeit, die bereits vorhandenen Warenzeicheneintragungen zu berücksichtigen, unter Umständen die Plakatindustrie sehr beeinträchtigt. Will man mit entsprechender Vorsicht vorgehen, so würde es sich empfehlen, zunächst die Idee für ein Plakat zu suchen und hierbei womöglich vor der Anmeldung zum Warenzeichenschutz die Entwürfe auf ihre Eintragungsfähigkeit privatim prüfen zu lassen. Stellen sich die Aussichten für die Annahme eines bestimmten Entwurfs seitens des Patentamtes günstig, so ist erst die Anmeldung zu versuchen, während sie im anderen Falle besser unterlassen bleibt, da durch eine erfolglose Anmeldung viel Zeit verloren geht. Was jedenfalls unter allen Umständen berücksicht werden muß, das ist die Prüfung, ob das Motiv eines Plakats, das allgemein bekannt und verwandt ist, bzw. verwendbar ist, bereits zum Warenzeichen eingetragen wurde. Ist das nicht der Fall, so kann ohne Bedenken mit der Ausführung des Plakats begonnen werden, und es empfiehlt sich dann auch im allgemeinen die Eintragung als Warenzeichen zu bewirken.

Die Kommission für das Warenzeichengesetz hat seinerzeit in ihrem Bericht ausdrücklich darauf hingewiesen, daß, wer ein ihm wertvolles Warenzeichen nicht eintragen läßt, die Folgen der Unterlassung sich selbst zuzuschreiben hat und man es dann nicht mehr Unbilligkeit nennen könne, wenn ihm für den Fall der Eintragung der Zeichens durch einen anderen der weitere Gebrauch desselben untersagt wird. Durch die Eintragung in die Rolle für Warenzeichen ist jedoch eine weitere Benutzung des Bildes für die Bezeichnung von Waren usw. nur dann unmöglich gemacht, wenn ältere Urheberrechte nicht verletzt werden. Denn der erste Zivilsenat des Reichsgericht hat in einem Rechtsstreit entschieden, daß eine Warenzeicheneintragung nicht in ältere Urheberrechte eingreifen dürfe und falls sie ohne Genehmigung des Inhabers der Urheberrechte erfolgte, zu löschen ist. Wäre also in dem in der Einleitung aufgeführten Falle das Plakat eher geschaffen worden als die Eintragung des Warenzeichens erfolgte, so hätte das Warenzeichen gelöscht werden müssen. Fritz Hansen, Berlin.

Vom Weltmarkt.

März 1913.

Nächst der sich noch immer in der Schwebe befindlichen Regelung der Balkanangelegenheit dürfte während der letzten Wochen keine Sache mehr das Interesse der Exporteure und Fabrikanten beschäftigt haben, als die wichtige Entscheidung der amerikanischen Regierung, dem Kongreß eine Revision des gegenwärtigen amerikanischen Zollgesetzes vorzulegen, die eine wesentliche Verringerung der meisten der augenblicklich bestehenden Einfuhrzölle bringt. Es dürfte einige Zeit dauern, bis die Vorlage durch den Kongreß gegangen ist und die Zustimmung des Senates gefunden hat, nichtsdestoweniger können aber über das Schicksal dieser „Bill" keine Zweifel bestehen und eine durchgreifende Änderung

der amerikanischen Zölle scheint so gut, wie gesichert. Natürlich ist es jetzt zu früh, um auf die Einzelheiten der Vorlage, die, ehe sie durch alle Stadien, die zu ihrer Gesetzwerdung notwendig sind, hindurchgegangen ist, jedenfalls noch manche Änderungen erfahren wird, einzugehen. Wichtiger ist es aber, schon jetzt zu untersuchen, welchen Einfluß diese prinzipielle Änderung des Systems der amerikanischen Zollpolitik schließlich auf den Weltmarkt haben wird.

Die Wirkungen auf den Weltmarkt, welche die Neugestaltung der politischen Macht auf dem Balkan zufolge haben müssen, sind verhältnismäßig unbedeutend gegenüber den Einflüssen, welche die Folge dieser wichtigen wirtschaftlichen Schwenkung eines der größten handeltreibenden Länder der Welt sein werden. In den Vereinigten Staaten sind nahezu hundert Millionen Menschen auf einem Boden, dessen Möglichkeiten in großen weiten Strecken noch nicht erforscht und ausgenutzt sind, an der Arbeit. Sie sind die Nachkömmlinge abenteuerlustiger und unternehmender Einwanderer, ausgezeichnete Organisatoren, gute Kaufleute und gleichbedeutende Techniker, sie bilden also eine wirtschaftliche Einheit von nicht zu unterschätzender wirtschaftlicher Energie, die sich heute schon im Weltmarkte zur Genüge kenntlich macht. Das Wort Weltmarkt schließt dabei nicht nur den Überseehandel ein, sondern den Warenaustausch überhaupt, einerlei ob derselbe im Lande selber oder aber von Land zu Land stattfindet.

Man muß bei einer Beurteilung der Möglichkeiten, welche die Änderung der Zollpolitik eines Landes bietet (und dieses ist nicht nur mit Bezug auf den augenblicklichen Fall in der amerikanischen Zollwirtschaft zutreffend, sondern auch auf die gegenteilige Behandlung der Frage des Zollschutzes, wie sie von einer politischen Partei in England geplant wird), sorgfältig darauf achten, nicht die Interessen des Handels mit denen der Industrie zu verwechseln. Es ist z. B. kaum anzunehmen, daß der Import in den Vereinigten Staaten als solcher während der letzten Jahre gelitten hat, ja die Statistiken zeigen, daß sowohl der Import als der Export in die Höhe gegangen sind. Der Zollschutz in einem Lande, wie es die Vereinigten Staaten sind, hat nur in den seltensten Fällen eine Verringerung der eingeführten Warenmenge zur Folge. Der Erfolg hat im Falle der Vereinigten Staaten gezeigt, daß unter dem Zoll die Warenpreise teuerer geworden sind, und daß daher, selbst wenn vielleicht für einige Zeit ein Fallen der Einfuhr eingetreten sein sollte, der Markt sich sehr bald wieder den neuen so geschaffenen Verhältnissen angepaßt hat, und daß Amerika eben mehr für seine Einkäufe bezahlt hat, wie früher. Ein besonders greifbarer Beweis sind z. B. die heftigen Schwankungen der Apfelsinenpreise in den letzten Jahren gewesen. Angenommen aber auch, daß der Zoll die ausländische Konkurrenz vom Markte verdrängen könnte, so würde die Summe des Handels im Lande selber nicht verlieren, da diese nicht von der Lieferung, sondern von der Nachfrage abhängig ist, und da in dem Falle, daß keine Lieferung vom Auslande stattfinden kann, die einheimische Fabrikation die in den Markt fließenden Aufträge erhalten würde.

Wenn man die Grenzen dieser Untersuchung daher sehr eng zieht, und nur die Interessen des Handels als solchen in Betracht ziehen will, so kann es dem Markte sehr einerlei sein, ob die Vereinigten Staaten oder irgend ein anderes Land einen Schutzzoll haben oder nicht. Die Vorgänge in der Türkei, wo in den letzten Jahren eine wesentliche Erhöhung aller Zölle stattfand, haben gezeigt, daß der Import nicht geringer geworden ist, und die Erfahrungen in Deutschland sind dieselben gewesen. Die Gesamtsumme des Handels von Deutschland mit den Vereinigten Staaten hat nur ganz wenig nachgelassen, und die Gesamtimporte der Vereinigten Staaten zeigen trotz der wiederholten Änderungen in der Zollpolitik ein dauerndes Steigen, von der nur die Jahre 1904 und 1908 eine Ausnahme machen. Wenn also wirklich ein Einfluß der Zölle nachgewiesen werden kann, und dieses ist natürlich möglich, so hat dieser weniger mit dem Handel an sich als mit den Beziehungen bestimmter Industrien zum Welthandel zu tun. Das heißt, Schutzzoll oder Freizoll eines Landes beeinflussen die Industrie eines anderen Landes in einer bestimmten von den jeweiligen Verhältnissen abhängigen Weise.

So hat der amerikanische Schutzzoll eine Anzahl billiger Artikel von dem amerikanischen Markte fern gehalten und gleichzeitig aber zu stande gebracht, daß diese Artikel in den Vereinigten Staaten selbst unverhältnismäßig teuer gekauft und daher ebenso unverhältnismäßig teuer verkauft werden.

Der Teil der präsidentialen Botschaft, der sich mit diesem Teile des Einflusses der bisherigen amerikanischen Zölle befaßt, ist der bei weitem wichtigste, denn er eröffnet eine neue Phase in der amerikanischen industriellen und Handelspolitik, die Erziehung der amerikanischen Industrie von einer nationalen zu einer Weltindustrie.

Amerika beginnt diese neue Periode seiner wirtschaftlichen Existenz unter selten günstigen Vorbedingungen. Es kommt zu einer Zeit in den Markt, wo dieser gerade am Ende einer großen und wichtigen Hochkonjunktur, welche den Weltmarkt in einer vollkommen neuen Situation zurückgelassen hat, steht. Vor allen Dingen aber ist der amerikanische Außenhandel gerade jetzt am leichtesten in der Lage, seine höheren Preise mit denen des Weltmarktes in Einklang zu bringen, da der Markt selber gute Preise erhält und dadurch eher geneigt sein wird, die höheren Preise zu zahlen, die die Amerikaner für die erste Zeit für ihre Lieferung werden fordern müssen, ehe sie ihren ganzen Produktionsapparat den neuen im Lande geschaffenen Bedingungen angepaßt haben.

Es ist bedauerlich, daß die Quantitäts- und Wertstatistiken der meisten Importmärkte der Welt so wenig genau geführt werden, so daß es nur schwer möglich ist, eine wirkliche Wertstatistik der Außenhandelstransaktionen der Welt zu gewinnen. Einige Staaten haben allerdings ein gutes System durchgeführt, aber die Preisunterschiede, welche trotzalledem noch immer in den korrespondierenden Statistiken bestehen, sind derartig, daß es fast hoffnungslos ist, ein wenn auch nur allgemeines Bild der Warenpreisbewegungen im Weltmarkte zu erlangen, wenn es auch verhältnismäßig leicht wird, dieses auf engeren Wirtschaftsgebieten zu tun. Hierzu kommt noch, daß die Preisanalysen der Regierungsstatistiken gewöhnlich erst ziemlich spät im Jahre veröffentlicht werden können. Trotzalledem kann aber wohl, gestützt auf die öffentlichen Marktberichte für Rohmaterialien, ebenso wie auf die in der Fachpresse erscheinenden Nachrichten, mit ziemlicher Sicherheit gesagt werden, daß die Preise im Weltmarkte während des letzten Jahres gestiegen sind, und daß während der ersten Monate des laufenden Jahres nur solche Rückgänge stattgefunden haben, die notwendig wurden, weil es sich herausstellte, daß die Preise infolge der hohen Anforderungen, welche von den Bestellern an die Fabriken gestellt worden waren, unnatürlich hoch standen. Dieses um so mehr, als die Bedingungen, welche diese Preissteigerungen notwendig machten, nicht mehr vorhanden waren.

Die großen Bestellungen, welche während der letzten Jahre von Südamerika in Europa gemacht worden sind, haben für einige Zeit das südamerikanische Transportproblem etwas in den Hintergrund treten lassen, da scheinbar genügend Schiffe für die Verfrachtung der südamerikanischen Ernte nach Europa vorhanden waren. Es ist aber zu befürchten, daß nunmehr, nachdem der Verkehr wieder eine normale Ausdehnung angenommen hat, dieselben Schwierigkeiten, nämlich ein Mangel von Schiffen für den südamerikanischen Transport nach Europa, von neuem auftauchen werden. Es soll hier nicht gesagt sein, daß die deutschen Schiffahrtsgesellschaften die Interessen des deutschen Exportes nach Südamerika nicht zur Genüge wahrnähmen, im Gegenteil, es scheint, daß besonders die deutsche Industrie durch ihre Linien in dieser Hinsicht sehr gut bedient ist. Nichtsdestoweniger ist es aber ziemlich klar, daß der englische Verkehr wesentlich größer sein muß, wenn auch vielleicht der ausgehende Dienst nicht von so großer Bedeutung auf die Gestaltung des englischen Warentransportes ist, wie man vielleicht geneigt ist anzunehmen. Die Tatsache aber, daß die englischen ausgehenden Schiffe immer sicher sind, genügende Rückfracht zu erhalten, ja daß viele Frachtdampfer eigentlich nur wegen dieser Rückfrachten hinausgehen, ermöglicht den englischen Dampfern jedoch, viele Waren mitzunehmen, die an und für sich nicht den hohen

Frachtentarif für ordentliche Versendung aushalten können, und nur dadurch exportiert werden können, daß sie zu halben Preisen als teilweiser Ballast gehen. Dieses ist einer der Vorteile, welche das Freihandelsland England vor jedem Lande mit einem Zollschutz hat. Besonders verschifft England auf diese Weise seine Kohlen nach Südamerika.

Das südamerikanische Geschäft ist während der ganzen letzten Monate sehr befriedigend gewesen, seine Zukunft hängt von der neuen Ernte ab. Soweit sich aus den Berichten, welche von Argentinien und Brasilien hereinkommen, abschätzen läßt, sind keine Ereignisse eingetreten, welche eine Beeinträchtigung der Erntemenge befürchten lassen. Anderen Nachrichten zufolge ist auch die angebaute Fläche gestiegen, so daß auf eine Zunahme der Bestellungen von dieser Seite zu rechnen ist. Ein interessantes Moment in dem südamerikanischen Geschäft der letzten Jahre ist die Zunahme in der Einfuhr von landwirtschaftlichen Maschinen. Die nordamerikanische Konkurrenz hat sich in Südamerika sehr rege erwiesen. So unter anderem auf dem Gebiete der Lieferung von Baumaterialien, nach welchen während der letzten Jahre große Nachfrage geherrscht hat. Sowohl Brasilien als auch Argentinien haben große Verkehrsprojekte in Erwägung, die durch die Erschließung neuer Märkte die Bautätigkeit an der südamerikanischen Ostküste günstig beeinflussen.

Das Geschäft im fernen Osten wird immer noch etwas durch die Unsicherheit der Verhältnisse in China beeinflußt. Auch das japanische Geschäft scheint nicht so befriedigend zu sein, wie es gewesen ist. Der Grund hierfür ist eine industrielle Überspekulation in Japan selbst, an der allerdings nicht nur die Japaner, sondern auch die im Lande lebenden Fremden schuld sind. Man hat in Japan während der letzten Jahre unstreitig zu viel gebaut und hat Fabriken gegründet ohne die notwendigen Hilfsmittel zur Hand zu haben. Es fehlt sowohl an geschulten Arbeitern als auch an Geld. Die Unterkapitalisierung vieler japanischer industrieller Betriebe, auf die schon früher hingewiesen worden ist, macht sich jetzt, wo die Aufträge nicht so regelmäßig hereinkommen, mehr und mehr fühlbar, und es ist zu befürchten, daß Japan einer regelrechten wirtschaftlichen Krise entgegengeht, wenn es nicht gelingt, den bestehenden Fabriken, soweit sie in finanziellen Schwierigkeiten sind, Kapital zuzuführen. Das Allheilmittel eines höheren Schutzzolles, das vor einigen Jahren angewendet worden ist, hat, während es vielleicht die finanziellen Einnahmen des Landes erhöht hat, andererseits gerade das Gegenteil von dem erzielt, was bezweckt werden sollte, indem es die ungünstige Situation des Handels und der Industrie eher noch verschärft hat, ohne dabei den Import wesentlich zu beeinflussen. Auch Japan hat hier den Fehler gemacht, den Import für solche Waren zu versteuern, die es in gleich guter Weise nicht im Lande herstellen kann, so daß es einerseits den Bezug derselben erschwert, andererseits durch diese Erschwerung seine eigene Industrie der notwendigen Mittel beraubt hat, um ihre Fabrikation zu verbessern, indem es den Preis für wichtige Werkzeuge durch den Zoll erhöht.

Die Lage des Geldmarktes hat sich während des letzten Monats nicht geändert, und wenn die Banken scheinbar auch nicht über Knappheit zu klagen haben, so macht sich doch langsam eine steigende Verschärfung im offenen Markt bemerkbar, die mit der Zeit auch in der Abwicklung der Exportzahlungen zu fühlen sein wird.

Ludwig W. Schmidt.

Bücherbesprechungen.

Versicherungs-Literatur.

1. *Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft.* Herausgegeben vom Deutschen Verein für Versicherungswissenschaft. Band XIII. 2. Heft. Berlin 1913. Ernst Siegfried Mittler & Sohn.

2. *Masius' Rundschau, Blätter für Versicherungswissenschaft, Versicherungsrecht und bemerkenswerte Vorgänge im Versicherungswesen.* Neue Folge. Jahrgang XXIV, Heft VII und Jahrgang XXV, Heft I und II, Leipzig 1913. Bär & Hermann.

3. *Deutscher Verein für Versicherungswissenschaft zu Berlin, Bericht über das Jahr 1912.* Berlin 1913. Ernst Mittler & Sohn.

Die vom Deutschen Verein für Versicherungswissenschaft herausgegebene Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, welche nunmehr im XIII. Jahrgang erscheint, nimmt entsprechend der Bedeutung des herausgebenden Vereins — über dessen Tätigkeit und erfreuliche Weiterentwicklung der oben an 3. Stelle erwähnte Jahresbericht für 1912 Zeugnis ablegt — unter den deutschen wissenschaftlichen Zeitschriften nicht nur auf dem Gebiete des Versicherungswesens, sondern allgemein eine führende Stellung ein. Entsprechend der Vielseitigkeit der wirtschaftlichen Erscheinungen, welche das Versicherungswesen umfaßt, hat auch der Inhalt dieser Zeitschrift, die der Wissenschaft aller Versicherungszweige und allen einzelnen Gliedern versicherungswissenschaftlicher Forschung sowohl auf dem Gebiete des Versicherungsrechts als der Versicherungswirtschaft und der Versicherungsmathematik gewidmet ist, an Vielseitigkeit der Veröffentlichungen dauernd zugenommen. Das vorliegende 2. Heft des XIII. Bandes enthält außer Entscheidungen aus dem Gebiete des privaten Versicherungswesens und Sprechsaalartikeln über Abonnentenversicherung und den Begriff der Reichsversicherung, sowie Bücherbesprechungen und einer Rundschau über Ereignisse aus dem Gebiete des Versicherungswesens, umfassende Artikel von Dr. Nabholz (Paris) über die Volksversicherung als organische Ergänzung der Sozialversicherung, von Dr. Curschmann (Bitterfeld) über die Versicherung gegen Berufskrankheiten in Deutschland und im Auslande, von Dr. Schönwiese (Leipzig) über den Ausbau der Invaliden- und Hinterbliebenenversicherung der Reichsversicherungsordnung, von Dr. Bon (Zürich) über Brand-Chomageversicherung, sowie von Dr. Josef (Freiburg) über vorsätzliche Herbeiführung des Versicherungsfalles.

Schon diese kurze Aufzählung zeigt, in welcher umfassenden Weise das Gebiet der Versicherungswissenschaft in der vorliegenden Zeitschrift behandelt wird. So interessant alle diese Arbeiten sind, so kann doch im Rahmen von Bücherbesprechungen nur hin und wider auf besonders interessante Einzelheiten näher eingegangen werden. Aus den vorher erwähnten Aufsätzen sei besonders hingewiesen auf denjenigen von Dr. Nabholz über „Die Volksversicherung als organische Ergänznng der Sozialversicherung", und zwar hauptsächlich aus dem Grunde, weil gerade jetzt die Frage der privaten Volksversicherung infolge weitgehender Bestrebungen zu weiterer Ausgestaltung und Ausbreitung dieses Versicherungszweiges im Vordergrund des Interesses steht. Vorschläge, die private Volksversicherung weiter auszugestalten und Versuche, dieselbe mehr zu popularisieren, sind schon vor längerer Zeit des öfteren gemacht worden, insbesondere auch im Hinblick auf die Notwendigkeit, den Betrieb der Volksversicherung billiger zu gestalten, sie durch Verbindung mit Spareinrichtungen in dem Sinne auszugestalten, daß die in ihr angelegten Summen den Versicherten nicht verloren gehen können, insbesondere aber durch weitgehende Propagierung sie den Arbeiterkreisen näher zu bringen. Ich erinnere dabei an die Einführung der sogenannten Arbeiter-Spar- und Lebensversicherung durch den Allgemeinen Deutschen Versicherungsverein tn Stuttgart, sowie die Vorschläge, die z. B. von Mully v. Oppenried gemacht worden sind und verweise bezüglich der früheren Bestrebungen auf meine im III. Bande der Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft (1903) erschienene Abhandlung über „Die Verallgemeinerung der Versicherungshülfe", in welcher gleichfalls Vorschläge zur Ausgestaltung und Ausbreitung der Volksversicherung gemacht wurden. Der vorliegende Aufsatz von Dr. Nabholz gibt einen Überblick über neue gleichgerichtete Bestrebungen, behandelt die Frage eingehend und legt den Nachdruck darauf, zu untersuchen, ob es möglich sei, neben anderen sozialen Problemen dasjenige des Volkskredits für die Arbeiter durch die Volksversicherung zu lösen, wie es für die Landwirtschaft treibende Bevölkerung auf anderem Wege nach Ansicht des Verfassers bereits eine befriedigende Lösung gefunden hat. Der von Dr. Nabholz gemachte Vorschlag läuft darauf hinaus, durch Zusammenwirken mit der sozialen und der freiwilligen Volksversicherung auf durchaus solider wirtschaftlich gesunder Basis und ohne künstliche Mittel die Arbeitskräfte des einzelnen Arbeiters

zu kreditieren. Erreicht werden soll dies Ziel, indem ein Zusammenwirken der Spartätigkeit mit der durch eine Zusatzversicherung für Krankheit und Invalidität ergänzten Sozialversicherung herbeigeführt wird. Als Beispiel für die Durchführung seines Vorschlags nimmt Nabholz an, der Arbeiter vertraue seine sämtlichen Ersparnisse dem Versicherer an, welcher davon zunächst einen Teil für die Prämie einer Versicherung nehme und den Rest als Depot anlege, welches jährlich noch durch Überschüsse oder Verluste der Versicherungsoperation erhöht resp. vermindert würde. Abgesehen von demjenigen Betrage, welcher als Schwankungsfonds vom Versicherer selbst garantiert werden soll, soll das Depot den Charakter eines freien Guthabens besitzen, über welches der Versicherte jederzeit in Form eines individuellen Kontokorrentkredits verfügen kann. Dieser soll ohne irgendwelche Gefahr für den Versicherer um den Betrag des jeweiligen Rückkaufswertes erhöht werden können. Wenn dann der Versicherte eventuell unterstützt durch einzelne Bürgen oder zu diesem Zweck gegründete Vereine die regelmäßige Prämienzahlung während der Perioden der Erwerbsfähigkeit garantiert, soll dieser Kredit nochmals ohne besonderes Risiko nötigenfalls bis zur Versicherungssumme erhöht werden können. Außerdem können Gruppen von Versicherten, welche eine genügende Garantie für die Prämienzahlung, wiederum nur für die Periode der Erwerbsfähigkeit, darstellen, einen Kollektivkredit beanspruchen, welcher gleich der Summe der freien Guthaben, vermehrt um die Rückkaufswerte ihrer Policen oder, in letzter Linie, um die Versicherungssummen gesetzt werden kann. Bei Erlöschen des Versicherungsvertrages durch Tod oder Erleben muß dann der Saldo, sei er negativ oder positiv, jeweils durch die auszuzahlende Versicherungssumme beglichen werden. Für die Ausführung dieser Vorschläge denkt sich Nabholz ein Zusammenwirken mit geschlossenen Personenkreisen insbesondere organisierten Arbeitern und Mitgliedern von tüchtigen Konsumvereinen. Insbesondere nennt er dabei auch Genossenschaften und Gewerkvereine, wobei darauf exemplifiziert wird, daß der englische Sozialgesetzgeber den tüchtigen Gewerkschaften die Organisation der Sozialversicherung überlassen habe, durch welche sie schon heute numerisch und in bezug auf die Stabilität des Mitgliederbestandes bedeutend gestärkt worden seien; nur für die untersten und minderwertigsten Risiken habe er zur staatlichen Organisation gegriffen.

Wenn von den zuletzt erwähnten Ausführungen, die übrigens von nicht hinreichender Kenntnis der deutschen Gewerkschaftsverhältnisse zeugen und die die in einer Heranziehung derselben zur Durchführung von Volksversicherungsproblemen liegende Gefahr für das Wirtschaftsganze völlig verkennen, abgesehen wird, so erscheinen die Ausführungen von Dr. Nabholz, soweit sie den Nachdruck darauf legen, die weitere Ausgestaltung der privaten Volksversicherung im Anschluß an die Sozialversicherung und unter Ausnutzung der gesamten Sparfähigkeit zu betreiben, gerade gegenwärtig besonders beachtlich, wo in Deutschland weitgehende Bestrebungen privater und öffentlicher Lebensversicherungsgesellschaften zur Ausbreitung der Volksversicherung im Gange sind. Über diese Bestrebungen wird in der oben erwähnten zweiten Versicherungszeitschrift „Masius' Rundschau" nicht nur ähnlich, wie es auch in der „Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft" geschieht, berichtet, sondern diese Zeitschrift enthält auch eingehende Aufsätze über das vorliegende Problem, und zwar im zweiten Heft des XXV. Jahrganges eine Arbeit von Hofrat W. Küttner über die Organisation der Volksversicherung und im ersten Heft desselben Jahrganges längere Ausführungen, welche der Generaldirektor der preußischen Lebensversicherungs-Aktiengesellschaften Dr. Hager als Vertreter des Verbandes deutscher Lebensversicherungsgesellschaften bei Verhandlungen in Berlin über die Organisation einer gemeinnützigen nationalen Volksversicherung gemacht hat. In demselben Heft ist auch eine Erklärung des Vorsitzenden der Volksversicherungs-Kommission der privaten Lebensversicherungsgesellschaften am 9. Januar 1913 in der Sitzung des Zentralausschusses zur Förderung der Volksversicherung enthalten. Wie aus den diesbezüglichen Mitteilungen ersichtlich ist, erfährt das Problem der Ausbreitung der Volksversicherung neuerdings von verschiedensten Seiten eingehende Berücksichtigung. Angeregt sind diese Bestrebungen dadurch, daß gerade die Gewerkschaften und sozialdemokratischen Konsumvereine in der Ansicht, daß sie durch Schaffung von Versicherungseinrichtungen die ihnen tributpflichtigen Massen noch fester an sich fesseln können, dazu übergegangen sind, die Volksversicherung in den Bereich ihrer Tätigkeit einzubeziehen. Hierin liegt natürlich, gerade weil, wie auch aus den Nabholzschen Ausführungen hervorgeht, dadurch eine erhebliche Stärkung der Stabilität des Mitgliederbestandes der Gewerkschaften herbeigeführt würde, eine erhebliche Gefahr für unsere Wirtschaftsordnung, auf deren Umsturz die Sozialdemokratie in Gemeinschaft mit den von ihr abhängigen Gewerkschaften und Konsumvereinen hinzuwirken versucht. Eine besondere Gefahr liegt darin aber auch für die Volksversicherungseinrichtungen der deutschen Lebensversicherungsgesellschaften. Es kann daher nur mit Freude begrüßt werden, daß die deutschen Lebensversicherungsgesellschaften sich endlich dazu aufgerafft haben, sich zu einem gemeinsamen Betreiben der Volksversicherung zusammenzuschließen und durch eine straffe Organisation die von dem sozialdemokratischen Vorgehen nicht nur ihnen, sondern dem gesamten Wirtschaftsleben drohende Gefahr nach Möglichkeit abzuwenden. Dabei kann es nicht unterlassen werden daran zu erinnern, daß der Verfasser dieser Zeilen bereits vor 10 Jahren in dem oben erwähnten Aufsatz über die Verallgemeinerung der Versicherungshilfe Vorschläge in dieser Richtung gemacht hat, die aber, ebensowenig wie Vorschläge von verschiedenen anderen Seiten, bisher eine Beachtung nicht gefunden haben. Im Rahmen dieser Buchbesprechung auf das gesamte Problem erneut einzugehen, würde zu weit führen, es muß dies vielmehr einer besonderen Bearbeitung der Angelegenheit überlassen werden. Einstweilen kann nur dem Wunsche Ausdruck gegeben werden, daß die sämtlichen ans Werk gegangenen deutschen Lebensversicherungsgesellschaften dauernd in Einigkeit in dieser Beziehung weiter arbeiten, da gegenüber dem sicherlich einheitlichen Vorgehen der sozialdemokratischen Gewerkschaften und Konsumvereine Erfolg nur erzielt werden kann, wenn die von den Lebensversicherungsgesellschaften eingeleitete Gegenaktion nicht durch Konkurrenzbestrebungen untereinander und dadurch entstehende Kosten und Differenzen geschwächt und geschädigt werden. Dr. Leuckfeld, Hamburg.

Die Organisation der Rechnungsprüfung bei Aktiengesellschaften von Dr. *Hans Tündury-Gieré*, Professor an der Handelshochschule St. Gallen. Zürich 1912. Verlag: Orell Füssli. Fr. 1.20. M 1.—.

Der Verfasser berücksichtigt das deutsche wie das schweizerische Recht. Er behandelt in erster Linie die Pflicht des Aufsichts- oder Verwaltungsrates, die Geschäftsführung der Direktion zu kontrollieren, sodann die Rechte und Pflichten der speziellen Kontrollstelle. Er prüft die Vorschläge, welche zur Erzielung einer besseren Kontrolle gemacht worden sind (Staatliches Bücherrevisorat, Treuhandgesellschaften, Einzelrevisoren) und behandelt in längeren Ausführungen die Ausbildung der Berufsrevisoren. Rehm.

Berliner, Manfr., Vergütung für den Wert des Geschäfts bei dessen Übergang in andere Hände. Hannover und Leipzig, Hahnsche Buchh. 1913.

Der Vortrag behandelt alle Verhältnisse, die beim Kauf eines Geschäfts oder beim Übergang eines Geschäfts an Erben oder Mitgesellschafter zu beachten sind; insbesondere ist die Frage, welcher Preis für ein bestehendes Geschäft wohl bezahlt werden kann, erörtert. Die das Thema berührenden Gerichtsentscheidungen sind ebenfalls angeführt, und zwar sowohl diejenigen über vermögensrechtliche Fragen wie diejenigen über Steuerfragen. Rehm.

Prof. Eugen Schigut, Einführung in die Buchführung. Wien und Leipzig 1912. Carl Fromme.

Das Werk ist gut. Warum es gerade für Juristen sein soll, weiß ich nicht. Es kann jedermann dienen. Rehm.

Alexander von Pawel-Rammingen, Die Praxis der Brauerei-Bücher-Revisoren. Stuttgart, Muthscher Verlag.

Das Buch zeichnet sich durch klare Darstellung aus.

Rehm.

Dr. R. Caleb, Wie groß ist mein Geschäftsgewinn. Stuttgart, Muthscher Verlag 1913.

Das Buch verrät den guten Lehrer. Klar erfaßt, zwingt es den Leser zum Nachdenken. Rehm.

Porzig, Die Technik der Bücher- und Bilanzrevision. Stuttgart, Muthscher Verlag 1913.

Die kurze Dartellung ist sehr anschaulich gehalten. Rehm.

Steinert, Dr. Richard, Kapitalsbewegung und Rentabilität der Leipziger Aktiengesellschaften. Leipzig, Wigand 1912. M 6.—.

Die Arbeit — eine aus der philosophischen Fakultät der Universität Leipzig hervorgegangene Doktordissertation — sollte viele Nachfolger finden. Erst solche Untersuchungen ermöglichen die sichere Beurteilung der privat- und volkswirtschaftlichen Bedeutung des Aktienprinzips. Die Schilderung der Entwicklung der einzelnen Gesellschaften ist lehrreich. Rehm.

Dr. Arthur Brand, Kammergerichtsrat. Das Handelsgesetzbuch mit Ausschluß des Seerechts. Berlin. 1911. O. Häring. 24 M.

Ich habe den Kommentar länger praktisch erprobt. Er ist sehr zu empfehlen. Rehm.

Dr. jur. Ludwig Wertheimer, Gesetz betr. den Scheck von Gebrauchsmustern. 1913. München und Berlin. J. Schwertner Verlag (Arthur Sellier).

Der kurze Kommentar verdient Anerkennung. Rehm.

Literatur-Übersicht.

April 1913.

A. BÜCHER.

Arzneimittel — *Schär, E.*, Die kommerzielle u. kulturgeschichtliche Bedeutung der Arznei- u. Genußmittel. Rede. (28 S.) gr. 8°. Straßg., Heitz 1913. M 1.20.

Brauerei-Bücher-Revision — *Pawel-Rammingen, Al. v.*, Die Praxis der Brauerei-Bücher-Revision. (116 S.) gr. 8°. St., Muth 1913. Geb. in Leinw. M 3.—.

Buchführung — *Erlach, G. v.*, Das Märchen v. der doppelten Buchhaltung. (VII, 48 S.) 8°. Zürich, E. Speidel 1913. M 1.—.

— *Stern, R.*, Buchhaltungs-Lexikon. 2. Aufl. (In ca. 30 Lfgn.) 1. Lieferung. (IV u. S. 1—32.) gr. 8°. B., L. Weiß 1913. M —.70.

Elektrizitäts-Industrie — *Nöther, E.*, Vertrustung u. Monopolfrage in d. deutschen Elektrizitäts-Industrie. (113 S.) 8°. Mannheim, J. Bensheimer 1913. M 2 50.

Gemeindebetriebe — *Kollmann, J.*, Die Organisation kommunaler Betriebe. Vortrag. (24 S.) 8°. Karlsruhe, F. Gutsch 1913. M —.40.

G. m. b. H. — *Silbergleit, Rich.*, Vademecum für die Gesellschaft m. beschränkter Haftung. (IV, 201 S.) 8°. B., M. Spielmeyer 1913. Geb. in Leinw. M 3.50.

Getreidezölle — *Borchard, Curt*, Die Wirkungen der Getreidezölle auf die Getreidepreise. (Diss.) (67 u. 94 S.) 8°. B., R. Trenkel 1913. M 3.—.

Kaffee — *Garvens jun., W.*, Kaffee. Kultur, Handel u. Bereitung im Produktionslande. 2. Aufl. (III, 45 S. mit ca. 35 Abbildungen.) Lex.-8°. Hannover, Rechts- usw. Verlag 1913. M 3.—.

Kapitalzins — *Adler, Karl*, Kapitalzins u. Preisbewegung. (VII, 48 S.) gr. 8°. Leipzig, Duncker & H. 1913. M 1.20.

Kontrollstatistik — *Daeschner, Frz.*, Die Kontrollstatistik i. modernen Fabrikbetriebe. 2. Aufl. (61 S.) gr. 8°. Leipzig, Dr. M. Jänecke 1912. M 2.50, geb. M 3.30.

Niederlande — *Voogd, A.*, Wegweiser durch die Wirtschaftsverhältnisse d. Niederlande. (Volkswirtschaftl. Reiseführer. Herausg. v. Handelsvertragsverein.) (48 S.) Berlin, Welt-Reise-Verlag 1913. Geb. M 1.—.

Österreich — *Kobatsch, Rud.*, Wegweiser durch die Wirtschaftsverhältnisse von Österreich. (Volkswirtsch. Reiseführer. Herausg. v. Handelsvertragsverein.) (69 S.) Berlin, Welt-Reise-Verlag 1913. Geb. M 1.—.

Petroleummonopol — *Vogelstein, Thdr.*, Das Petroleummonopol. (VIII, 52 S.) gr. 8°. München, Duncker & H. 1913. M 1.20.

Portlandzementindustrie — *Ritter, F.*, Entwicklungen u. Bestrebungen in der deutschen Portlandzementindustrie. Eine volkswirtschaftl. Studie. (VIII, 252 S. m. eingedr. Kurven.) gr. 8°. Berlin, F. Siemenroth 1913. M 6.50; geb. M 7.50.

Preise — *Saspach, Frz.*, Verkaufspreis u. Arbeitslohn. (III, 60 S.) gr. 8°. Berlin, F. Siemenroth 1913. M 1.40.

Privatwirtschaftslehre — *Weyermann, M.*, Das Verhältnis der Privatwirtschaftslehre zur Nationalökonomie. Antrittsrede. (47 S.) gr. 8°. Bern, A. Francke 1913. M 1.20.

Rabattwesen — *Huth, Frdr.*, Gutschein-System u. Zugaben-Unwesen. (27 S.) 8°. Charlottenbg., Verl. Geistiges Eigentum 1913. M —.60.

Schweiz — *Stampfli, A.*, Wegweiser durch die Wirtschaftsverhältnisse der Schweiz. (Volkswirtsch. Reiseführer. Hrsg. v. Handelsvertragsverein.) (62 S. mit 2 eingedr. Kartenskizzen.) Berlin, Welt-Reise-Verlag 1913. Geb. M 1.—.

Seeverkehr — Handbuch, Praktisches, für den Seeverkehr. (Ausg. 1913.) 2 Bde. (245 und 96 S. m. 5 Abbildungen. Lex.-8°. Duisburg, Rhein. M 4.—.

Südwestafrika — Adreßbuch, Deutsch-südwestatrikanisches, 1913. Hrsg. v. A. Schulze. (365 S. m. Abb. u. 2 Plänen.) gr. 8°. Swakopmund, A. Schulze. Geb. in Leinw. b M. 6.—.

Sparkassen — *Gruber, E.*, Sparkassengesetz f. Elsaß-Lothringen. (53 S.) 8°. Straßbg., Straßburger Druckerei 1912. Geb. M 1.50.

Syndikalismus — *Brentano, Lujo*, Über Syndikalismus u. Lohnminimum. 2 Vorträge. (114 S.) gr. 8°. Münch., Süddeutsche Monatshefte 1913. M 1.—.

Tabakwertzoll — *Pilger, W.*, Der Tabakwertzoll. Erläuterungen zu den Vorschriften des Tabaksteuergesetzes v. 15. 7. 1909 über den Tabakwertzoll u. zur Tabakzollordng. (276 S.) 8°. B., Trowitzsch & S. 1913. Geb. M 6.—.

Telephon-Adressen — *Telephon-Adreßbuch* f. das Deutsche Reich. 3 Tle. in 1 Bde. 29. Ausg.: 1913. Lex.-8°. B., M. Warschauer. Geb. M 25.—.

Trusts — *Tafel, P.*, Die nordamerikanischen Trusts u. ihre Wirkungen auf den Fortschritt der Technik. (III, 74 S.) gr. 8°. Stuttg., K. Wittwer 1913. M 2.—.

Umrechnungstabellen — *Mausy, M.*, Umrechnungstabellen russischer Längenmaße, Gewichte u. Hohlmaße in deutsche Maße u. Gewichte u. umgekehrt. (36 S.) kl. 8°. Halle, A. H. Müller 1913. M 1.60, geb. M. 2.—.

Ungarn — *Borgius, W.*, Wegweiser durch die Wirtschaftsverhältnisse des Königr. Ungarn. (Volkswirtschaftl. Reiseführer. Hrsg. v. Handelsvertragsverein.) B., Welt-Reise-Verlag 1913. Geb. M. 1.

Veredelungsverkehr, zollfreier — *Niendorf, E.*, Der zollfrei Veredelungsverkehr. Anh.: Die Veredelungsordnung vom 5. 4. 1906. (119 S.) 8°. Hamburg, R. Hermes 1913. M 2.—.

Verkäuferinnen — *Neubauer, S.*, Berufskunde f. Verkäuferinnen-Schulen. (IV, 66 S.) gr. 8°. L., J. Klinkhardt 1913. Geb. M —.60.

— Stoff u. Methode e. Berufskunde f. Verkäuferinnenschulen. (IV, 185 S.) gr. 8°. Leipzig, J. Klinkhardt 1913. M 2.40; geb. M 3.—.

Warenhaussteuer — *Wernicke, J.*, Das preußische Warenhaussteurgesetz vom 18. 7. 1900. (189 S.) gr. 8°. B., Guttentag 1913. M 4.50; geb. M 5.—.

Weinhandel — *Günther, Adf.*, Die Gesetzgebung des Auslandes üb. den Verkehr m. Wein. Ergänzungsheft. (VII, 122 S.) gr. 8°. B., Heymann 1913. M 3.—.

Weinsteuer — *Baumert, E.*, Gesetz betr. die Weinsteuer vom 20. 3. 1879 m. Dienstvorschriften. (IX, 285 S.) Liegnitz, H. Krumbhaar 1913. M 2.40; geb. M 3.—.

Weltwirtschaftskunde — *Eckardt, P.*, Abriß d. Weltwirtschaftskunde. (X, 140 S. mit 6 Abb.) gr. 8°. Bielefeld, Velhagen & K. 1913. Geb. in Leinw. M 2.30.

Zolltarife — *Zolltarif*, Allgemeiner russischer, vom 13./26. 1. 1903 u. neue Vertrags-Tarife, gültig vom 16./1. 3. 1906 bis 18./31. 12. 1917. Hrsg. v. Albr. Pieszczek & Co., Leipzig. 17. Jahrg. Ausg. f. 1913. (275 u. 24 S.) Lex.-8°. L., A. Pieszczek & Co. Geb. M 6.50.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Anleihen — *Scholz*, Zur Reform d. Staats- u. Städte-Anleihen. Bank-Archiv XII. 12.
Bankenabschlüsse. Vorläufiges zu d. Großbank-Abschl. 1913. Bank März 1913.
— Die Bankkraft Berlins. Intern. Volksw. XXIII. 24.
— Österr. Volkswirt V. 23. Intern. Volksw. XXIII. 23 u. 26. Plutus X. 11.
Bankkredit — *Merckens, O.*, Sicherstellung d. Bankkredits durch Teilschuldverschreibgn. Bank-Archiv XII. 13.
Bankwesen. *Dolge, R.*, Die Konzentrations- u. Expansionsbestrebungen d. deutsch. Banken im 2. Halbj. 1912. Bankbeamten-Ztg. VI. 3.
— *Lansburgh*, Das Konditionskartell u. d. Privatbankier. Bank 1913. 1. und 2.
Bilanzen d. A.-G. — *Bellardi, W.*, Zur Veröffentlichung schweb. Engagements in d. Bilanzen u. Geschäftsberichten d. A.-G. Bank-Archiv XII. 13.
Börsenhandel — **Zulassung dazu.** Von *A. Landsburgh.* Bank März 1913.
Bulgarien. *Schlieper, G.*, Die wirtschaftl. u. staatsfinanzielle Lage B. Bank-Archiv XII. 10.
Dalmatien. *Schwoner, A.*, Wirtschaftliches aus Dalmatien. Österr. Volksw. V. 20.
Elektrizitätswerke. *Siegel, G.*, Die Stellung der öffentl. Elektrizitätswerke im Wirtschaftsleben Deutschlds. Technik u. Wirtsch. VI. 3.
Geld. Zum Geldproblem u. Kapitalsgute. Österr. Volksw. V.20.
Giroverkehr — *Mez, J.*, Die internat. Ausgestaltg. d. Giroverkehrs d. deut. Reichsbank. Bank-Archiv XII. 13.
Goldschatz d. Reichsbank — *Heyn, O.*, Zur Frage d. Verstärkg. d. Goldschatzes d. Reichsbank. Bank-Archiv XII. 8.
Handelstag. Plutus X. 9.
Holzhandel. *Baum, P.*, Briefe u. Kontorarbeiten im Holzhandel. Österr. Handelsschulzeitg. N. F. V. 2.
Industriefilialen im Auslande. Bank 1913. I.
Internationale Rechtspflege. *Borgius, W.*, Kaufmännische Organis. d. intern. Rechtspflege. Deutsche Export-Rev. V. 8.
Konsumvereine. Die Konzentration derselben. Blätter f. Genossenschw. 1913. 8.
Kuxe — *Gottschalk, H.*, Die Blankozession v. Kuxen. Bank-Archiv XII. 12.
Krisenzeichen. Von *G. B.* Plutus X. 9.
Lehrmittelbureau, das k. k., f. kommerzielle Lehranstalten in Graz. Von *K. Hassack.* Ztschr. f. d. ges. kfm. Unterrichtsw. XV. 11.
Öffentliche Betriebe. *Waldschmidt, W.*, Welches Interesse hat d. Industrie an e. Vermögensverrechng. d. öffentl. Betriebe? Industrie-Warte XIX. 3.
Palästina. Von *H. Goslar.* Plutus X. 8.
Papierindustrie — *Schaefer, W.*, Die Technik d. Löhnungswesens in d. Papierindustrie. Ztschr. f. hdw. Forschg. VII. 7.
Petroleum. Öl im Reichstag. Plutus X. 8.
Pfandbriefwesen, landwirtschaftliches. Aus den Anfängen desselben. Von *H. Maurer.* Bank März 1913.
Privatangestellte. *Klein, F.*, Soziale Schutzverhältnisse d. P. Ztschr. f. Volksw. Bd. 21. VI.
Privatwirtschaftslehre. *Georg Obst.* Sozialökonomie und Privatwirtschaftslehre. Internat. Monatsschrift f. Wissenschaft, Kunst u. Technik. VII. 6.
Propaganda, kaufm. — *Schmalenbach, E.*, Die kfm. Prop. als Lehrgegenstand d. Handelshochsch. Ztschr. f. hdw. Forschg. VII. 7.
Schweizer Industrie im intern. Konkurrenzkampf. Von *F. Hertz.* Österr. Volksw. V. 21.
Serbien. *Schmitz, R.*, Unsere Handelsbeziehungen m. Serbien. Volkswohl IV. 3.
Vorbildung f. d. kfm. Beruf. Ergebnisse d. Erhebungen darüber v. J. 1912. Ztschr. f. kfm. Unterrichtsw. XV. 12.
Wertpapiere. Usancen f. d. Handel in amtlich nicht notierten Werten. Bank-Archiv XII. 8.
Zollverhältnisse, serbische, im neueroberten Gebiet. Österr. Volksw. V. 21.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

Higginson, John Hedley. Tariffs at work. 150 S. 2 s. netto. Verlag: P. S. King.
Foreign office list, and diplomatic & consular year-book 1913. 10 s. 6 d. Verlag: Harrison & Sons.
The Universal investment tables 1913. 2 s. 6 d. netto. Verlag: Hayman, Christy.
The "Flash" universal calculator. 2 s. netto. Verlag: Gall & Inglis.
Newsham, J. C. Agricultural arithmetic. 3 s. 6 d. netto. Verlag: C. Lockwood.
Local Loans. Fund accounts 1911/12. 4 d. netto. Verlag: Wyman.
The News paper press directory 1913. 2 s. netto. Verlag C. Mitchell.
Fraser, John Foster. Panama and what it means. 302 S. m. Illustr. 6 s. netto. Verlag: Cassell.
Hobson, J. A. Gold prices and wages. 3 s. 6 d. netto. Verlag: Methuen.
London Traffic Branch. Report for 1912. 6 s. 5 d. netto. Verlag: Wyman.
Münsterberg, H. Industrial efficiency. 6 s. netto. Verlag: Constable.
Penson, T. H. The economics of everyday life. 1. Teil. 190 S. 3 s. netto. Verlag: Cambridge University Press.
Porritt (H. W.), & Nicklin (W.). Pitman's full course in book-keeping. 540 S. 3 s. 6 d. Verlag: Pitman.
Exhibitions, International, at Brussels, Rome & Turin 1910/11. 2 s. 6 d. Verlag: Wyman.
The Mexican Year-Book 1913. 21 s. netto. Verlag: Mc Corquodale.
Hourwich, J. A. Immigration and labour. 10 s. 6 d. Ver.: Putnam.
Heaton, Ellis W. A scientific geography. 90 S. 1 s. netto. Verlag: H. Ralph.
Clarke, J. B. & J. M. Control of Trusts. 4 s. 6 d. Verlag: Macmillan.
The Shipping World. Year-Book 1913. 10 s. netto. Verlag: Shipping World.
Weights & Measures. Report for 1912. 7½ d. netto. Verlag: Wyman.
Moss, C. A. Pitman's balancing and self-balancing ledgers. 24 S. 6 d. netto. Verlag: Pitman.
Factory and workshop. Cases of industrial poisoning. 1½ d. netto. Verlag: Wyman.

Redaktionelle Mitteilung.

Auch diesem Hefte liegen eine Anzahl von Prospekten bei, die wir dem Interesse unserer Leser empfehlen. Es sind die Prospekte der Verlags-Firmen *M. Krahmann, Berlin, Marcus & Weber, Bonn, Haude & Spener in Berlin* und *R. Oldenbourg, München,* sowie des *X. Internationalen Kongresses für kaufmännisches Bildungswesen in Budapest,* auf die wir besonders aufmerksam machen möchten.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50. (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 3 | LEIPZIG · JUNI 1913 | 6. JAHRG.

An die

POSTABONNENTEN

der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis.

Mehrfache Reklamationen der letzten Zeit wegen mangelhafter Lieferung der Zeitschrift veranlassen uns, unsere Leser zu bitten, sich in solchen Fällen ZUERST bei der Postanstalt zu beschweren und erst, wenn das erfolglos blieb, sich an uns zu wenden, damit wir bei dem hiesigen Zeitungs-Postamt recherchieren. Sie ersparen dadurch Zeit, da von uns die Zeitschrift sofort nach Erscheinen an die Post expediert wird, eine mangelhafte Lieferung daher nur an der expedierenden Postanstalt liegen kann.

Verlag und Redaktion
der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis.

Monatsübersicht zur Rundschau.

Der *Geldmarkt* stand in der abgelaufenen Berichtsperiode unter dem Eindruck der durchweg ungünstigen Berichte der Eisenmärkte und der damit in Zusammenhang stehenden Konjunkturbefürchtungen. Den einzigen Lichtblick gewährte der Bericht des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats, der für den Monat April fast bei allen Positionen dem gleichen Monat des Jahres 1912 und dem Vormonat gegenüber erhöhte Ziffern aufweist. — Die allgemeinen Erwartungen auf eine Ermäßigung der Zinssätze konnten sich noch nicht erfüllen.

Die Lage des *deutschen Arbeitsmarktes* hat eine weitere Verschlechterung erfahren. Auf je 100 offene Stellen kamen im Monat April 123,5 Arbeitsuchende = 4,6 mehr als im Vormonat.

Nachfolgendes Telegramm vom 15. Mai ist dazu angetan, das Prestige der *deutschen Eisenindustrie* am Weltmarkt bedeutend zu erhöhen: „Die Londoner Hafenbehörde hat den Auftrag für 2 Paar Schleußentore und eine Drehbrücke für die East-India-Docks an die Gutehoffnungshütte in Oberhausen vergeben, deren Angebot sich bei einer wesentlich kürzeren Lieferungsfrist auf 34729 Pfund Sterling stellt, während das geringste britische Angebot 51371 Pfund Sterling beträgt.“

Die russische Regierung hat die Einfuhrzölle auf ausländisches speziell *deutsches Roheisen* um 50 % ermäßigt.

Die Schädigungen, die eine Industrie durch eine verunglückte Gesetzgebung erleiden kann, zeigt die sich immer mehr verschärfende Krisis am Markt der *Kaliwerte*, die in einem starken Kursrückgang nicht allein der Kuxe und Aktien, sondern auch der Obligationen ihren Ausdruck findet. Es ist zu hoffen, daß durch eine neue gesetzliche Regelung die Verhältnisse einer unserer wichtigsten Industrien einer baldigen Gesundung entgegengeführt werden.

In Italien wird die Gründung einer *italienisch-rumänischen Bank* geplant.

Nach Muster des Internationalen landwirtschaftlichen Institutes in Rom gedenkt der rumänische Minister Xenopol in Bukarest ein *Internationales Institut für Petroleum* zu gründen.

Durch die in Berlin gegründete Diamantenschleiferei-G. m. b. H. wird zum ersten Mal von deutscher Seite auf die Ausbietung deutscher *Diamanten* ein Angebot gemacht werden.

Nach der Erklärung des österreichischen Finanzministers sollen sich die Kosten der *Österreichischen Mobilmachung* auf 167 Millionen Kronen belaufen.

Mexiko hat mit französischen Bankiers eine Anleihe über 20 Millionen Pfund zu einem Ausgabepreis von 90 % abgeschlossen. Die Anleihe, die in 10 Jahren rückzahlbar ist, wird durch 38 % der Zolleinnahmen gesichert.

Die 5 % Chinesische 5 Mächte-Anleihe in Höhe von 25 Millionen Pfd. Sterl. ist endlich zustande gekommen. Der Zeichnungserfolg in London, Paris und Berlin wird als außerordentlich günstig bezeichnet.

Internationale Vereinbarungen. Die deutschen und schweizerischen Stickerei- und Spitzenindustriellen sind eine Interessengemeinschaft eingegangen zwecks Beseitigung der in der Branche herrschenden Mißstände. — Zwischen dem italienischen Stahlwerksverband und dem deutschen Stahlwerksverband ist auf die Dauer von 2 Jahren eine Vereinbarung zustande gekommen, durch welche die deutsche Ausfuhr von T- und U-Eisen nach Italien kontingentiert wird. Dieses Abkommen beendigt den zwischen den beiden Verbänden geführten Wirtschaftskrieg, der das Konto des deutschen Stahlwerksverbandes mit ca. 800000 Mark pro anno belastete. Den Nutzen aus der Vereinbarung berechnet sich der Stahlwerksverband mit ca. 1 Million Mark. Bürklin.

Zwischenkonten.

Von Friedrich Leitner, Berlin.

Die Kontierung der geschäftlichen Ereignisse im System der doppelten Buchführung in ihrer schulbuchmäßigen Anwendung ist häufig nicht geeignet, alle wirtschaftlichen und rechtlichen Verhältnisse in wünschenswerter Klarheit und Vollständigkeit zum Ausdruck zu bringen. Je komplizierter das Wirtschaftsleben und seine rechtlichen Grundlagen werden, umso dringender wird das Bedürfnis, die traditionelle Buchungsweise in einzelnen Fällen zu ergänzen oder umzuformen. Wir wollen hier von der Entwicklung der äußeren Technik absehen — Verwendung von Additionsschreibmaschinen, losen Blättern u. a. m. — die durch die Massenhaftigkeit des Zahlenmaterials, Arbeitsteilung, Fortschritte der Maschinentechnik und das Bestreben beeinflußt ist, die Unkosten der Bücherführung zu vermindern. Wir meinen die Fortbildung der Leistungen, die Verfeinerung in der Buchungstechnik der inneren Vorgänge einer Unternehmung, vor allem das Bestreben, die rechtlichen Verhältnisse eines Geschäftsfalles klar zum Ausdruck zu bringen.

Der Umfang der rechtlichen Leistungen der kaufmännischen Buchführung ist ganz allgemein im § 38 HGB. und § 243 KO. vorgeschrieben: Der Kaufmaun hat seine Handelsgeschäfte und die Lage seines Vermögens nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung ersichtlich zu machen. Ein Kaufmnnn, der die Aufzeichnungeu über die einzelnen geschäftlichen Vorgänge nach den Regeln eines der verschiedenen berechtigten Systeme kaufmännischer Buchführung bewirkt, erfüllt die gesetzlichen Bestimmungen. Nun ist wiederholt darauf hingewiesen worden, daß die Buchungsregeln und die Rechtsgrundsätze nicht immer übereinstimmen. Vorverträge, Sicherungsgeschäfte (z. B. Bürgschaften, Kautionen, Sicherungshypothek, Hinterlegung von Wertpapieren), Eigentumsvorbehalt, Rückkaufsrecht bzw. Rückkaufspflicht, Vorkaufsrechte, bedingte und absolute Verbindlichkeiten aus Verträgen, so lange der Vertrag ohne Vorleistung oder Erfüllung bleibt (Zeitgeschäfte, Haftpflicht, Pfandrechte), werden in der Regel nicht verbucht. Die Nichtberücksichtigung solcher Fälle in der Buchführung verschleiert die wirkliche Vermögenslage. Die Unvollständigkeit der doppelten Buchführung in rechtlicher Hinsicht wird beseitigt durch Ergänzung der Bilanz oder durch Einschiebung von Zwischenkonten.

Wir unterscheiden 1. Zwischenkonten für interne Verrechnungsbuchungen und 2. solche zur Darstellung äußerer Wirtschaftsvorgänge.

I. a) In der ersten Gruppe sind die Zwischenkonten für Abschlußzwecke bekannt: Das Schlußbilanzkonto, das ohne Verstoß gegen das System weggelassen werden kann (englische Buchführung); Bilanzdifferenzenkonto, das beim Kontenabschluß unaufgeklärt gebliebene Abschlußdifferenzen bis zu ihrer endgültigen Erledigung im folgenden Bilanzjahre aufnimmt; das Gewinnvortragskonto der Gewinnverteilungsgesellschaften, das den Reingewinn bis zu seiner Verteilung infolge Gesellschafterbeschlusses verrechnet[1]). Das Konto für transitorische Aktiva und Passiva verrechnet summarisch sämtliche transitorischen und antizipierenden Posten, die als Bilanzergänzungsposten zur wirtschaftlich richtigen Darstellung des Erfolges zweier unmittelbar aufeinander folgender Bilanzjahre in die Schlußbilanz eingestellt werden müssen. Dieses Konto ist ebenso überflüssig wie die Trennung in Konto neuer Rechnungen, Konto transitorischer Aktiva, Konto transitorischer Passiva, oder wie der Übertrag transitorischer Zinsen auf ein gleichbenanntes Zwischenkonto, auf Konto vorausbezahlter Gebühren, Zinsenvortragskonto u. ä., Zwischenkonten, die bei der Wiedereröffnung der Konten aufgelöst werden müssen. Wie unzweckmäßig die Errichtung solcher Zwischenkonten für den Abschluß ist, erhellt aus folgendem Beispiel: Die Effektenzinsen bis Ende des Jahres wären M 1600; Buchungen:

Kto. transitorischer Zinsen an Effekten: Übertrag.
Ausgangsbilanz an Kto. transit. Zinsen }
Kto. transit. Zinsen an Gewinn und Verlust } Abschluß.
Kto. transit. Zinsen an Eingansbilanz: Vortrag.
Effektenzinsen an Kto. transit. Zinsen: Rückbuchung.

b) Interressanter sind die Zwischenkonten, welche kalkulatorischen Zwecken dienen. So werden feste Unkosten in der Fabrikbuchführung auf die einzelnen Monate zwecks richtiger Selbstkostenberechnung durch Zwischenbuchungen verteilt; beispielsweise die Anleihezinsen. Sie werden durch die Buchung: Anleihezinsen an Interimskonto pro rata temporis aufgeteilt. Die semesterweisen Zahlungen gehen zu Lasten des Interimskontos. Ähnliche Zwischenbuchungen macht die monatliche Verteilung der Unkosten auf die einzelnen Betriebsabteilungen, beispielsweise einer Maschinenfabrik, notwendig. Die wirklich verausgabten Unkosten werden den verschiedenen Unterkonten des Unkostenkontos fallweise belastet. Die Fabrikations-, d. h. die Betriebsaufwandkonten der Unterbetriebe (Dreherei, Fräserei usw.) werden für die durch die Selbstkostenberechnung auf die Unterbetriebe verteilten Unkosten zugunsten eines Kontos verrechneter Unkosten belastet (Fabrikation an Konto verrechneter Unkosten). Dieses Zwischenkonto zeigt im Laufe des Jahres nur einen Kreditsaldo, der am Jahresschluß durch Übertragung auf Unkostenkonto Haben ausgeglichen wird. Das Unkostenkonto zeigt im Soll die verausgabten, im Haben die verrechneten Unkosten. Beide Summen werden fast nie übereinstimmen. Im Wertunterschiede kommen die zu wenig oder zu viel verrechneten Unkosten zum Ausdruck. Die Differenz wird den Fabikationskonten oder einem allgemeinen Ertrágniskonto gutgeschrieben oder belastet.

Ein ähnliches Konto dient zur Kontrolle der verrechneten Abschreibungen[2]). Allmonatlich werden

[1]) Vgl. Leitner, Grundriß der Buchhaltung und Bilanzkunde, I. Band, 2. Aufl., Berlin 1913, II. Band 1911, Sachregister, s. v. ‚Zwischenkonten'.

[2]) Leitner, Selbstkostenberechnung industrieller Betriebe; 4. Aufl., Frankfurt a. M., 1913 S. 300f.

die abgeschätzten Monatsraten der Abschreibungen einem „Konto kalkulierter Abschreibungen" kreditiert zu Lasten jener Betriebsabteilungen, welche die Abschreibungsbeträge in den Selbstkosten zu verrechnen haben. Am Jahresschluß werden die Abschreibungen von den Anlagekonten abgebucht und einem Abschreibungskonto belastet.

Konto kalkulierter Abschreibungen.

2. Gewinn- und Verlust-Konto	M 490.—	1. Per Fabrikations-Konto I	M —.—
		„ „ II usw.	„ —.—
			M 490.—

Abschreibungs-Konto.

1. Gebäude-Konto	M —.—	2. Gewinn- und Verlust-Konto	M 500.—
Maschinen-Konto usw.	„ —.—		
	M 500.—		

Gewinn- und Verlust-Konto.

Abschreibungen	M 500.—	Verrechnete Abschreibungen	M 490.—

Es sind 10 Geldeinheiten zu wenig verrechnet. Diese Verbuchungsweise läßt auch den Charakter der Abschreibungen als Durchgangsposten erkennen. Man könnte den Saldo des Abschreibungs-Verrechnungskontos auch auf Abschreibungskonto übertragen und den Unterschied (500—490) auf Gewinn- und Verlustkonto. Wir wollen die Abschreibungen in der Jahresbilanz nicht ersichtlich machen; dann müssen die verrechneten Abschreibungen in der veröffentlichten Bilanz mit dem Fabrikationsüberschuß zusammengeworfen werden.

Die Verrechnung auf dem vorerwähnten Konto kalkulierter Abschreibungen ist eine retrograde. Wollte man die progressive Methode anwenden, müßten die Sollabschreibungen den tatsächlichen Istabschreibungen gegenüber gestellt werden. Die Monatsraten der Abschreibungen werden dem Konto verrechneter Abschreibungen belastet, das gewöhnliche Abschreibungssammelkonto kreditiert. Die Aufwandskonten werden nach der kalkulatorischen Verteilung belastet:

Abschreibungs-Konto.

2. Am Jahresende:		1. Konto verrechneter Abschreibungen . . .	M 500.—
An Gebäude-Konto	M —.—	Monatliche Buchung der zu verrechnenden Amortisationen	
An Maschinen-Konto usw.	„ —.—		
Bilanzmäßige Abschreibungen	M 520.—		

Konto verrechneter Abschreibungen.

1. An Abschreibungs-Konto	M 500.—	2. Fabrikations-Konto I	M —.—
		„ II usw.	„ —.—
			M 490.—

Im ganzen sind 30 Geldeinheiten zu wenig Abschreibungen verrechnet.

Die außerordentliche Gestaltungsfähigkeit der doppelten Buchführung läßt noch eine dritte Methode der Buchung zu. Die Abschreibungen werden in Monatsraten einem Abschreibungsreserve-Konto kreditiert, einem Abschreibungskonto belastet. Bei der monatlichen Gewinnberechnung erscheint Abschreibungsreserve-Konto als Passivum, das Abschreibungskonto als Verlust. Auch die nicht monatlich zahlbaren Unkosten können ähnlich in der Gewinnberechnung Berücksichtigung finden. Der monatliche Anteil an Steuern, Versicherungsgebühren usw. wird einem Unkostenreserve-Konto zu Lasten des Betriebsunkostenkontos gutgeschieben, die Zahlungen hingegen dem Unkostenreserve-Konto belastet. Diese antizipierende Verteilung vermindert den Gewinn und vermehrt die bereits bezahlten Betriebsunkosten.

Daß gerade die Fabrikbuchführung sich häufiger als andere Erwerbszweige der Zwischenkonten bedient, ergibt sich aus dem Gegenstand der Unternehmung. Die zahlreichen internen Wertverschiebungen als Folge der fabrikatorischen Zweckarbeit stellen erhöhte Anforderungen an die zahlenmäßige Verfolgung der Wertentstehung und der Wertvernichtung. Die komplizierten inneren Vorgänge der Wirtschaft bedingen eine feinere Gliederung der Buchungszahlen, einen Ausbau der Buchführung mit dem Ziele, sie den wirtschaftsstatistischen und kalkulatorischen Zwecken in erhöhtem Maße dienstbar zu machen.

c) Ein Kontroll- oder Übertragungskonto für interne Kontrollzwecke findet sich mehrfach in großbetrieblichen Unternehmungen als Folge weitgehender Arbeitsteilung. Beispielsweise wird es vorkommen, daß zwischen zwei Abteilungen (Platzkunden, auswärtige Kunden; Import, Export; Waren, Bank mit selbständiger Buchführung) Übertragungsbuchungen notwendig werden, für welche das Gegenkonto ein Buchungselement der andern Abteilung bildet. Es fehlt in den eigenen Büchern. Die Probebilanz der Abteilungen stimmt wegen dieser Übertragungsbuchungen nicht. Als Brücke

zwischen beiden Abteilungen dient das erwähnte Kontrollkonto, ein Ergänzungskonto, auf welchem solche Posten verrechnet werden, deren Gegenkonten die Buchführungsorganisation einer anderen Abteilung betreffen. Z. B. die Girozahlung eines Platzkunden an einen Auslandskunden im Großbankgeschäft ist zu verbuchen, die Kontokorrentabteilungen Platz und Ausland sind selbständig. Unter Verwendung eines Zwischenkontos lauten die Memorialbuchungen: Platzkontokorrent an Übertragungskonto und Übertragungskonto an Kontokorrentkonto Ausland.

Für Anordnung und Vollziehung einer Ausgabe verfügt die kameralistische Buchführung über eine Ausgabenrubrik, die im Soll den zur Zahlung angewiesenenen Betrag, im Ist die wirklichen Ausgaben verrechnet. Auch im Kontensystem der Doppik kann eine solche Kontrolle über Manipulationen, über Anweisung und Auszahlung, beispielsweise von Schecks, über bewilligte Höchstbeträge für Unkosten u. dergl. hergestellt werden. Z. B. bei der Anweisung eines Schecks: Anweisungskonto an Scheckkonto; nach der Abhebung des Scheckbetrages: Kasse an Anweisungskonto. Hügli hat das von ihm erdachte System der konstanten Buchführung auf der Vermengung kameralistischer Verwaltungsgrundsätze und doppelter Buchführung aufgebaut.

d) Andere Zwischenkonten dienen der interimistischen Verbuchung, falls die endgültige Kontierung eines Falles nicht feststeht, oder als Sammelkonten für Ausgaben bzw. Einnahmen, die erst später in einer Summe endgültig auf ein Konto übertragen werden sollen. Solche Konten sind das Interimskonto, das Conto suspenso, Maschineninterimskonto, Neubau- und Warenspesenkonto. Das Neubaukonto wird unmittelbar für die Teilzahlungen belastet; nach Fertigstellung und Übernahme erfolgt der Übertrag der gesamten Herstellungskosten auf das betreffende Anlagekonto. Die Rechnungsverhältnisse mit dem Bauunternehmer sind kontenmäßig nicht ersichtlich. Besser ist die sofortige Belastung des Interimskontos für die akkordierte Bausumme zugunsten des Personalkontos des Bauunternehmers (Neubau an Baukreditoren), das für die Teilzahlungen belastet wird. Nach Fertigstellung erfolgt die Übertragung auf Anlagekonto. Mehrfach werden die Teilzahlungen dem Personenkonto des Bauunternehmers belastet, nach Fertigstellung des Neubaues das Anlagekonto debitiert zugunsten des Kontos der Baukreditoren, eine Verrechnungsart, die weder den Charakter der Teilzahlungen als Anzahlungen auf Schulden noch die fortschreitende Wertmehrung des Anlagekapitals erkennen läßt. Das Warenspesen- (Fracht- und Zollspesen-) Konto, das zunächst die Ausgaben beim Bezug von Waren verrechnet, während die Aufteilung der Kostenanteile erst später auf Grund der Kalkulation erfolgt, wird, falls die Ausgleichung durch Gewinn- und Verlustkonto erfolgt, in der Gewinn- und Verlustrechnung sowohl hinsichtlich der Unkosten als auch hinsichtlich des Verkaufsgewinnes auf Warenkonto ein falsches Bild liefern.

II. Weitaus häufiger sind die Fälle, in denen Zwischenkonten für äußere Wirtschaftsvorgänge eingeschoben werden, sei es, daß durch sie die Rechtsverhältnisse klarer in Erscheinung treten, sei es, daß der Erfolgsnachweis die Einschiebung wünschenswert erscheinen läßt.

a) Zahlreiche Vorschläge beschäftigen sich mit der Frage, wie die Verbindlichkeiten aus weiter gegebenen Wechseln buchtechnisch behandelt werden könnten. Der Aussteller eines akzeptierten Wechsels an fremde Order haftet sekundär für die Einlösung des Wechsels. Durch die Ausstellung bzw. Annahme eines Kundenwechsels wird die der Trassierung zugrunde liegende Forderung nicht getilgt. Erst die Zahlung des Wechsels durch den Bezogenen läßt die Kaufpreisforderung erlöschen. Es wäre genügend verständlich, wenn in der Schlußbilanz von der Gesamtsumme der Außenstände die trassierten Forderungen in Abzug gebracht würden. Durch Einschiebung eines Zwischenkontos werden die Einzelfälle verbucht, ohne daß für die Bilanzaufstellung damit viel gewonnen wird. Die Verrechnung gestaltet sich wie folgt. Beim Verkauf: Debitoren an Waren; am Tage der Trassierung: Wechsel an Konto trassierter Debitoren. „Nachdem der Wechsel verfallen und vermutlich eingelöst ist“, Übertragungsbuchung: Konto trassierter Debitoren an Debitoren. Wer solche komplizierte Verrechnungsweise wählt, wird guttun, durch monatliche Zusammenfassung der Gesamtsumme die Buchungsarbeit zu vereinfachen. Für die Rückbuchung dürfte die Praxis den richtigen Zeitpunkt finden.

Ein ähnliches Verfahren könnte der Indossant bei der Begebung eines Wechsels wählen. Bei der Remittierung: Bank an Konto diskontierter Wechsel; nach der vermutlichen Einlösung und einer entsprechenden Karenzzeit Rückbuchung: Konto diskontierter Wechsel an Wechselkonto. Andere Erfinder ergänzen die übliche Buchung (Bank an Wechsel) durch eine Buchung: Regreßdebitoren (Regreßforderungen, Vormännerkonto) an Regreßschulden (Regreßkreditoren, Nachmännerkonto) und eine spätere Stornierung. Die Aufnahme der Giroverbindlichkeiten als Eventualverpflichtungen hat nur Sinn im Falle des Konkurses und für die Jahresbilanz. Für die Vervollständigung der Schlußbilanz genügt eine entsprechende Ergänzung der Bücherbilanz. Im Konkurs des Unternehmers hat das Giroobligo größere Bedeutung für den am Konkurs beteiligten Gläubiger, dessen Unterschrift für die Einlösung der Wechselverbindlichkeiten des falliten Vor- oder Nachmannes haftet. In der Konkurstabelle müssen die eventuellen Wechselverbindlichkeiten bzw. Regreßansprüche bedeutend vorsichtiger bewertet werden als bei der normalen Fortsetzung des Geschäftsbetriebes. Auch ist es praktisch nicht immer leicht, den Zeitablauf dieser Verbindlichkeiten richtig zu bestimmen. Wir meinen deshalb, man verzichtet besser auf eine

kontenmäßige Verrechnung und führt nebenbei zweckmäßigere Aufzeichnungen. Von den anderen Zwischenkonten, die Eventualverbindlichkeiten im Kontensystem der doppelten Buchführung verrechnen sollen, erwähnen wir nur das Avalkreditoren- bzw. Avalakzeptenkonto.

Von Theoretikern geht auch der Vorschlag aus, Tratten und Akzepte im Kontensystem zu trennen, indem man die akzeptierten Tratten am Tage der Annahme durch Umbuchung auf Akzeptenkonto von den noch nicht akzeptierten Tratten sondert (Tratten an Akzepte), die wechselrechtlich keine Verpflichtung des Bezogenen involvieren.

b) Durch das Inkassoindossament wird kein Eigentumsrecht an dem Wechsel übertragen. Es ist eine Vollmacht, zur Vornahme bestimmter wechselrechtlicher Handlungen, in der Form eines Indossaments. Treffen Inkassowechsel ein, sollen sie nicht wie Wechsel mit unbeschränktem Indossament verbucht werden. Die Gutschrift auf dem Konto des Einsenders erfolgt nach Einlösung, häufig allerdings beim Eintreffen unter Abzug der tarifmäßigen Inkassoprovision. Die Buchung: Inkassowechsel an Kontokorrent ist rechtlich inkorrekt; besser ist die Vormerkung des Nennwerts in einer Vorspalte, da dem Einsender ein Verfügungsrecht über den Inkassowert erst nach Eingang der Wechselforderung zusteht. Als Zwischenkonto kann ein passives Inkassokonto eingeschoben werden (Inkassowechsel an Inkassokonto), das nach Eingang unter Abzug der Gebühren zugunsten des Kontokorrentkontos belastet wird.

c) Eine Bank gewährt Kredit gegen Akzept des Kreditnehmers durch Diskontierung dieser Akzepte, die mit Zahlungsadresse an die Bank versehen sind. Vor der Fälligkeit werden die Tratten prolongiert. Durch die Buchung: Wechsel an Kontokorrent wird der Kreditnehmer verfügungsberechtigter Kreditor der Bank. Die Kontrolle und die Richtigstellung des Kreditverhältnisses erfolgt durch eine Zwischenbuchung: N. N. Akzeptobligo an Konto übernommener Kundenakzepte, die nach der Einlösung des Akzepts storniert wird.

d) Die Diskontierung der Buchforderungen gibt ebenfalls Veranlassung, Zwischenkonten einzuführen. Angenommen, eine Forderung von Kronen 2000 wird mit 80% beliehen gegen Hingabe eines Deckungsakzepts und Barzahlung des Darlehens, unter Abzug der Zinsen und Provision. Der Darlehnsnehmer hat zu verbuchen: 1. Die Abtretung der Forderung und die Übergabe eines Deckungsakzepts: Bank an Konto zedierter Forderungen (oder Debitorenkonto der Kreditbank, ein Zwischenkonto) 2. Barzahlung der Darlehnssumme (Leihwert der Forderungen) abzüglich der Kosten des Darlehens: Kasse an Bank, Zinsen und Provision an Kasse. Andere Verfügungen über das Darlehen, beispielsweise Zahlungen der Bank an Kreditoren, Lohnzahlungen usw. sind entsprechend zu buchen. 3. Zahlungen der Schuldner des Kreditnehmers an die eigene Geschäftskasse (Kasse an Debitoren) und Ablieferung des Geldbetrages an die Bank (Konto zedierter Forderungen an Kasse, sowie die unmittelbaren Zahlungen der Schuldner an die Bank (Konto zedierter Forderungen an Debitoren). 4. Erledigung des Kreditgeschäfts durch Fälligkeit der Forderung und Rückgabe des Akzepts: Akzept an Bank. Das Zwischenkonto (Konto zedierter Forderungen) dient hier der Kontrolle der Eingänge der zedierten Forderungen sowie zur Verrechnung dieser Forderungen selbst. (Siehe unten.)

e) Zwischenkonten sind auch ausgezeichnet ge-

Konto zedierter Forderungen.

An Kasse: Zahlungen des Kreditnehmers . .	M 1800.—	Per Bank: Abtretung (Nennwert)	M 2000.—
An Debitoren: Direkte Zahlungen . , . .	„ 200.—		

Bank, Konto separato.

An Konto zedierter Forderungen	M 2000.—	Verfügungen über das Guthaben (Leihwert) .	M 1600.—
An Akzepte-Konto	„ 1600.—	Akzepten-Konto (Rückgabe)	„ 1600.—

Debitoren-Konto.

Kaufpreisforderungen	M 2000.—	Zahlungen an die Geschäftskasse	M 1800.—
		„ „ „ Bank	„ 200.—

Der Kreditgeber verrechnet die Lombardierung der Buchforderungen unter Verwendung eines Zwischenkontos wie folgt:

Konto-Korrent-Konto belehnter Forderungen (Zwischen-Konto).

2. Verfügungen des Kreditnehmers	M 1600.—	1. Konto belehnter Forderungen: Darlehen (Leihwert)	M 1600.—
3. Event. Belastung für Zinsen u. Nebenkosten	„ —.—	4. Rückzahlungen des Kreditnehmers und seiner Debitoren (Nennwert)	„ 2000.—
5. Übertrag: Konto belehnter Forderungen .	„ 2000.—		

Konto belehnter Forderungen (aktives Darlehns-Konto).

An Konto-Korrent-Konto belehnter Fordergn. (Darlehn)	M 1600.—	Per Konto-Korrent-Konto belehnter Fordergn. Übertrag	M 2000.—

eignet, fällige Schulden oder Forderungen und in Zukunft fällig werdende Forderungen bereits am Tage ihrer rechtlichen Entstehung zu verbuchen. Damit verbindet sich der Vorteil, fällige Leistungen als Schuld bezw. Forderung und als Verlustausgabe bezw. Gewinneinnahme darzustellen. Hypothekarkredit-Institute buchen häufig die aktiven Hypothekarzinsen fallweise nach Eingang der Zinsenzahlungen; beim Jahres- oder Semesterabschluß werden die rückständigen Zinsen als gewinnerhöhende Forderungen in der Bilanz verrechnet. Der Forderungsanspruch der Hypothekenbank aus rückständigen Leistungen wird als solcher im Kontensystem nicht verrechnet. Recht zweckmäßig ist eine bei Berliner Hypothekenbanken übliche Buchungsweise, wonach am Fälligkeitstag die Zinsenforderungen auf Zinsdebitorenkonto (an Hypothekenzinsenkonto) übertragen werden (die Zinsenzahlungen im Kredit). In gleicher Weise werden fällige Pfandbriefzinsen auf Industrie- und Hypothekenpfandbriefe verbucht. Ein Erfolgskonto: 4% Pfandbriefzinsen 1. X. 1913 wird am Fälligkeitstage zugunsten eines Schuldenkontos: Couponkonto, Konto einzulösender Pfandbriefzinsen (als Sammelkonto aller passiven Anleihezinsen) belastet, das zuerst genannte Konto durch Gewinn- und Verlustkonto, das Zwischenkonto durch Bilanzkonto abgeschlossen. Das Couponkonto zeigt im Haben, wie jedes Schuldenkonto, die Vormerkung, die Sollzahlung, im Soll die Istzahlung, die Tilgung. In der hier erörterten Weise können Fälligkeit und Zahlung von Lombardzinsen, Auslösung und Einlösung von Anleiheschulden, die beschlossenen und die bewirkten Nachschußzahlungen der Gesellschafter einer G. m. b. H. (Nachschußeinzahlungskonto an Nachschußkapitalkonto), die Einzahlungsverpflichtungen der Aktionäre und Gesellschafter (Konto der Aktionäre bezw. des Gesellschafters an Aktienkapitalkonto oder an Zubußekonto usw.), Verbindlichkeiten und Ansprüche aus Ultimoengagements usw. buchmäßig behandelt werden.

f) Konsignationswaren-, Kommissionswaren-, Kommissionseffektenkonto sind allgemein bekannte Zwischenkonten des Kommissionshandels. Wareneinkauf und Warenverkauf, Lagerbestand und Umsatzerfolg werden häufig kontenmäßig getrennt. Überträgt man durch monatliche Sammelbuchung den Selbstkostenpreis der verkauften Waren auf das Verkaufskonto Debet, so verrechnet dieses Konto den Bruttoverkaufsgewinn, vorausgesetzt, daß auch die übrigen Buchungen (Retourwaren, Verkaufskosten, Preisvergütungen) richtig sind. Legt man hingegen dieser Übertragungsbuchung den Tagespreis der Waren am Verkaufstage zugrunde, so ist man imstande, den Konjunkturgewinn oder -Verlust durch Steigen und Fallen der Marktpreise vom Erfolg oder Mißerfolg der eigenen kaufmännischen Tätigkeit zu trennen.

Die Zahl der Beispiele für die Einschaltung von Zwischenkonton läßt sich beliebig vermehren. Hier sollten nur an der Hand einer Auslese die Ausgestaltungsmöglichkeit und die Fähigkeit der doppelten Buchführung gezeigt werden, auch kompliziertere rechtliche und wirtschaftliche Verhältnisse einwandfrei darzustellen, ohne damit zu sagen, daß die Anwendung von Zwischenkonten in allen den genannten Fällen zweckmäßig ist.

Umlauf der Briefe, Abschriften und Postwertstücke im Räderwerke eines modernen Bankbetriebes. Abgehende Briefe.

Von Richard Schigut, Wien.

II.

Manipulation mit den Briefkopien.

Kurzer Überblick über den chronologischen Weg der Abdrucke der Ausgangsbriefe:

Kopierzimmer — Buchbinderei — Kontrollbüros — Salda-Konti — Sonder-Abteilungen — Prima-Nota — Nachrechnungs-Büro — Konditionskartothek — Buchbinderei — Registratur — Archiv.

Im Kopierzimmer werden die Kopien, sobald sie durch die Kopiermaschine ausgeworfen sind, auf Rollen zum Trocknen aufgehangen. Nach Trocknung und Glättung führt eine große Zahl von Dienern die Sortierung der Abdrucke nach Loro-, Nostro-, Filial-, Exposituren- und Depositenkassen-Briefen, nach Effekten, Konto-Girierungen, Inkassanten und Korrespondenzkarten durch.

Die sortierten Kopienmengen werden nachts in der Buchbinderei lose mit Zwirn in Umschlagspapier geheftet und in 60 Umlaufsmappen gepreßt, die nach obigen Gesichtspunkten und außerdem nach Buchstabenserien geordnet und entsprechend bezeichnet sind, z. B. „Loro A—C“, „Nostro M—O“, Inkassanten-Mappe, Filialmappe für Triest und Prag usw. Diese Umlaufsmappen bestehen aus mit Leder überzogenen Kartons mit einer Stahlfeder im Rückenwulst.

Ab 7 Uhr morgens des nächsten Tages zirkulieren die Umlaufsmappen in folgenden Abteilungen:

a) Die Loro-Mappen (sowohl für die deutschen als für die fremdsprachigen Briefe) gelangen:

1. in die Loro-Salda-Konti zur Verbuchung der Buchungsposten,

2. in das Devisen-Kontroll-Büro zur Prüfung der Engagements, der Käufe und Verkäufe, Schiebungen usw., der Kommittenten bei der Bank,

3. in das Wechselkontrollzimmer zur Vergleichung der Scheckremittierungen und der Eskompteinreichungen mit den internen Belegen, wie: Devisen-Ausgangs-Liste und Port.-Wech.-Eing.-Liste,

4. in die Inkassoabteilung um den Eingang an Depotwechseln mit den Depot-Wech. Eing. Borderos abzustimmen und zu verbuchen,

5. an die Loro-Korrespondenten, die die Richtigkeit ihrer auf den Tages-Saldo-Bogen am Vortage gemachten Aufzeichnungen nachprüfen.

b) Die Nostro-Kopierbücher (sowohl für die deutschen als für die fremdsprachigen Briefe):

1. zum Positions-Buchführer behufs Verbuchung in den Nostro-Saldo-Bogen und von dort in dem Banken-Status,

2. in das Wechselkontrollbüro zur Vergleichung der vom Institut ausgeschriebenen Entnahmen mit den Tratten-Borderos,
3. in das Devisen-Kontroll-Zimmer zur Prüfung der Engagements der Bank bei ihren Nostro-Verbindungen,
4. in die Nostro-Salda-Konti zur Verbuchung der Buchungsposten.

c) Die Filialmappen (ebenso die für Expondituren und Depositenkassen):

1. zu den Filial-Saldakontisten behufs Verbuchung,
2. in das Filial-Kontroll-Büro zur Vergleichung der eingelaufenen mit den ausgegangenen Briefen.

d) Die Inkassanten-Kopierbücher (beherbergen die Wechsel-Girierungen an Verbindungen, bei denen die Bank kein Konto unterhält):

1. an die Inkasso-Abteilung, die die Depotgirierungen in ihren Inkassobüchern vormerkt,
2. an das Wechsel-Kontrollbüro zur Vergleichung der Kopien mit den Wechsel-Ausgangs-Listen,
3. an die Inkassanten-Abteilung. Diese merkt die Portefeuille-Girierungen in ihren Inkassanten-Büchern vor.

e) Die Konto-Girierungs-Mappen (enthalten Wechsel-Girierungs-Briefe an Verbindungen, bei denen das Institut ein Konto unterhält):

1. an den Positions-Buchführer zur Verbuchung der Portef.-Wechsel,
2. an das Wechsel-Kontrollbüro, das die Kopien mit den Wechsel-Ausgangslisten vergleicht,
3. an die Inkasso-Abteilung zur Vormerkung der Depot-Wechsel in der Wechsel-Ausgangs-Rubrik der Inkassobücher,
4. an die Nostro-Salda-Konti zur Verbuchung der Portef.-Wechsel.

f) Die Effektenmappe wandert:

1. zum Positions-Buchführer
2. zu den Loro-Salda-Kontisten
3. zu den Filial-Salda-Kontisten
4. zu den Nostro-Salda-Kontisten

} zur Verbuchung

5. zum Effekten-Kontroll-Zimmer zur Prüfung der Kopien mit den internen Belegen wie z. B. Effekten-Eingangs-Listen, Effekten-Ausgangs-Listen, Effekten-Kauf-Bogen, Effekten-Verkauf-Bogen, „Fremde Plätze"-Bogen usw.

g) Das Korrespondenzkarten-Kopierbuch (enthält Retouren, Rembourbestätigungen, Avisi, Empfangsbestätigungen):

1. zum Positions-Buchführer zur eventuellen Verbuchung,
2. zum Wechsel-Kontrollbüro, welches die Portef.-Ret.-Kopien mit den Ret.-Eingangs-Listen und den Ret.-Ausgangs-Listen prüft,
3. in die Inkassoabteilung zur Eintragung der Depot-Retour-Wechsel,
4. in das Inkassanten-Zimmer, welches die Rembour-Bestätigung an Inkassanten mit den Kassa-Belegen vergleicht,
5. in die Nostro-Salda-Konti zur eventuellen Verbuchung.

h) Das Dokumenten-Kopierbuch erhält:

1. der Positionsführer,
2. der Loro-Salda-Kontist,
3. der Filial-Salda-Kontist,
4. die Rembour-Abteilung, welche die Kopien mit ihren aus den Original-Dokumenten gemachten Aufzeichnungen vergleicht,
5. der Nostro-Salda-Kontist.

Am dritten Tage nehmen die Kopierbücher ihren Weg in die Prima-Nota-Abteilung. Wie schon bei der Beschreibung der Einlaufspost ausgeführt, sind die Kopien die Grundlage der Prima-Nota-Verbuchung.

Eventuell auffällige Verschreibungen in den Briefen zeigt der Prima-Notist dem Korrespondenten sofort telephonisch an. Dazu gehören Doppelbuchungen, fehlende Gegenposten, irrtümliche Valutierungen, falsche Konto-Rubrizierungen und Adressen, Irrtümer bei der Währung usw. Sobald der Fehler durch das telephonische Gespräch aufgedeckt ist, sendet der Prima-Notist dem Korrespondenten das Reklamationsbuch, in dem der Korrespondent den Empfang der Reklamations-Anzeige mit Handzeichen auf dem Durchdruck zu bestätigen hat (siehe unten).

Als Erledigung dienen der Prima-Nota und den anderen Abteilungen kleine Stampiglien, die auf der Rückseite der Kopien abgedrückt werden.

Am 4. Tage durchblättert das Nachrechnerbüro die Mappen, um den rechnerischen Teil zu prüfen. Nachher die Konditions-Kartothek, um

Reklamations-Anzeige.

<table>
<tr>
<td>Serie: Datum:

An die Korrespondenz:

Nach Erledigung dieser Reklamation ist nebenstehende Juxte ausgefüllt an die Prima-Nota zurückzusenden.

Handzeichen des Prima-Notisten:</td>
<td>Serie: Reklamations-Datum:

An die Prima-Nota:

Es wurde { belastet: / gutgeschrieben: / storniert:

<table><tr><th>Firma</th><th>Betrag</th><th>Valuta</th></tr><tr><td></td><td></td><td></td></tr></table>

Datum: Unterschrift des Korrespondenten:</td>
</tr>
</table>

die Einhaltung der vereinbarten Konditionen zu überwachen, wie schon gelegentlich der Beschreibung der Einlaufspost geschildert wurde. Bei beiden Abteilungen sind Reklamationsbücher mit vorgedruckten Reklamations-Daten eingeführt. Ausführlichere Reklamationen über Nichteinhaltung der Vereinbarungen gibt die Kartothek dem Korrespondenten in stenographischer Schrift auf, der sie durch seine Stenotypistin schreiben läßt.

Am selben Nachmittag werden die Briefe in der Buchbinderei aus den Mappen gelöst und aus ihrer Umhüllung geschnitten. Die Mappen stehen dann wieder zur Verwendung für den nächsten Tag bereit. Da die Umlaufsmappen 3 Tage zirkulieren, benötigt man die dreifache Zahl, also 180 Stück. Es sind z. B. am 18. im Umlaufe:

60 Stück mit Briefkopien vom 15.
60 „ „ „ „ 16.
60 „ „ „ „ 17.

In der Registratur befindet sich eine Tabelle, aus der der augenblickliche Aufenthalt jeder Umlaufsmappe ersichtlich ist. In dieser Abteilung werden die Abdrucke abermals alphabetisch geordnet und nach Datum in die mit alphabetischen Registern versehenen Brief-Ausgangs-Bücher eingetragen.

Der Registratur steht auch zur Verfügung eine Aufstellung aller:

Korrespondenten, Korr.-Prokuristen und ihrer Diener mit Angabe der ihnen zugewiesenen Post, der

Salda-Kontisten und Prima-Notisten mit Angabe der von ihnen verbuchten Serien, und der

Beamten und Diener der Sonder-Abteilungen (Kond. Kartothek, Nachrechner-Zimmer usw.) endlich der

Nummern aller Regale und Schränke mit den darin befindlichen Jahrgängen.

Diese Aufstellungen leisten ihr gute Dienste, wenn es sich um die Rückforderung der ausgeliehenen Briefe und Bände handelt.

Die Registratur besteht aus 3 Abteilungen:

1. Aus dem Material des laufenden und des vergangenen Monates,
2. Aus dem Material des laufenden Semesters,
3. Aus kompletten Semestern der letzten 10 Jahrgänge.

1. Alle vier Wände des ersten Raumes sind bis zur Zimmerdecke mit Holzschränken verkleidet, die rund 2000 horizontale Gefache mit Verschlußklappen aufweisen. Der Inhalt ist durch Aufschriften kenntlich, z. B.: „Ad — Af“ oder „S. Rechberg, Triest“ oder „Filiale Fiume“. Davon dienen zirka 1700 Kollektiv-Zellen für diverse Firmen, 200 Partikular-Zellen für Banken und Firmen mit starker Korrespondenz und 100 für die Filialen, Expposituren, Depositenkassen und Kommanditen. 50,000 Hefte beherbergen hier die Korrespondenz von 2 Monaten. In jedem Kollektivfach liegen mehrere Papier-Umschläge mit Firmen-Aufschriften zur Aufnahme der Kopien der abgegangenen Briefe, der eingelaufenen Schriftstücke und der eingelaufenen Depeschen-Originale, also der gesamten Korrespondenz mit der betreffenden Firma in chronologischer Reihenfolge. Das Zusammenheften mehrerer Beilagen zu einem Briefe besorgen Heftmaschinen mittelst Drahtklammern. Der laufende Monat ist in der unteren leicht erreichbaren Hälfte der Schränke, der verflossene Monat in der oberen durch Leitern erreichbaren Hälfte untergebracht. Der Raumausnützung wegen sind diese Holzschränke durch Schiebtüren verschließbar, und die Gefache besitzen verstellbare Bretter. Die Depeschenkopien sind per Tag geheftet. Die zahllosen internen Belege werden durch Heftmaschinen der Gattung nach zusammengenäht und in Riesenkuverts per Tag gesammelt, dann jahrgangsweise verpackt. Sowohl die Depeschenhefte als die Belegkuverts ruhen in eigenen Fächern.

2. Das Material des angefangenen Semesters befindet sich in einem anderen Raume, und zwar in eisernen, freistehenden, bis zur Zimmerdecke reichenden Regalen, die von beiden Längsseiten zugänglich sind und Vertikalfächer aufweisen. Die Korrespondenz ist in Pappe gebunden, aber nur mit Papierrücken kartonniert, da nach Ablauf jedes weiteren Monates bis zum Ende des Semesters die Pappendeckel in der Buchbinderei wieder gelöst werden, um den neuen Monat zuzuheften. Für starke Buchstaben oder größere Partikular-Korrespondenz existieren eigene Monats-Bände. Auf dem Rücken ist ersichtlich der Buchstabe, das Semester und die Nummer des Bandes in schwarzen Ziffern und Lettern, z. B.:

2.
Af—Ak
24.571

Jedes Eisenregal trägt eine Nummer, jede Reihe von Vertikalfächern einen Buchstaben als Orientierungsbehelf.

3. Komplette Semester der letzten 10 Jahre sind mit Leinwand-Rücken kartonniert, auf dem sich die nötigen Angaben befinden. Die Bände stehen in einem dritten Raume in ebensolchen Regalen und tragen rote Nummern und Lettern. Die Ausgabe der Hefte des laufenden und des verflossenen Monates erfolgt gegen eine Empfangsbescheinigung, die vom abholenden Diener und dem betreffenden Korrespondenten unterfertigt sein muß. Sie enthält Firma und Monat des Heftes, Datum der Entnahme und Büro des empfangenden Beamten:

An die Registratur:

Briefheft vom Monat:		Firma:	
Datum der Behebung:	Geholt für:	von:	Abteilung:

Diese Bescheinigungen werden in eine lederne Ausleihmappe mit alphabetischen Zwischenkartons

eingelegt. Abends ist mit Hilfe dieser Mappe alles Ausgeliehene gegen Rückgabe der Bescheinigungen durch einen Diener rückzufordern. Nur in Ausnahmsfällen darf ein Heft über Nacht außerhalb der Registratur verbleiben.

Die Ausgabe der Semesterbände erfolgt gegen Eintragung in ein Ausleihbuch mit folgenden Rubriken: Jahrgang, Semester, Nummer, Datum der Entnahme, Abteilung und Unterschrift des Empfängers und des Dieners. Die Rückgabe wird nach 3 Tagen auf Grund dieses Ausleihbuches reklamiert. Sollte der ausgeliehene Band länger benötigt werden, so ist das Datum im Ausleihbuche zu ändern; dann kann noch drei Tage zugewartet werden. Die Aushebung von Heften und Büchern beläuft sich auf rund 300 Stück per Tag.

Nach Ablauf von 10 Jahren übersiedeln die Korrespondenzbände aus der Registratur in das Archiv. Da Forderungen erst nach 30 Jahren verjähren, wird die Korrespondenz mit Dubiosen hier jährlich laut Angaben der Dubiosen-Buchhaltung und des Informationsbüros ausgesucht und in Kisten 30 Jahre lang im Archiv aufbewahrt. Die anderen Bände werden (da das Handels-Gesetzbuch nur eine Aufbewahrung von 10 Jahren vorschreibt) der Vernichtung durch die Stampfmaschine überantwortet. Die Gesamtziffer der augenblicklich aufbewahrten Semester- und Monatsbände beträgt derzeit 24000.

Das Archiv hat auch alle einlaufendeu Jahresberichte, Statuten, Bilanzen über Bankgeschäfte, Handels- und Industrie-Unternehmungen zu erhalten, nachdem die Direktion sie einer Durchsicht unterzogen hat. Auch sind dem Archiv Abschriften der dem Informationsbureau zukommenden Auskünfte über Verkehrs-, Industrie- und Finanzunternehmungen zu übermitteln. Die täglich einlaufenden Zeitungen werden hier einer Durchsicht unterzogen und die für die Statistik notwendigen Teile ausgeschnitten und aufbewahrt. (Über-Protokollierungen, Konkurse, Liquidationen, Insolvenzen usw.) Diese mannigfaltigen Drucksachen und Schriftstücke werden vorerst in Holzregistratoren mit alphabetisierten Zwischenkartons gesammelt. Der Inhalt jedes Registrators wird ohne Lochung einfach durch eine Feder niedergepreßt. Nach völliger Füllung des Registrators wird der Inhalt herausgehoben und das volle Register in eine Sammelmappe gelegt. Die Sammelmappen finden ihre Aufbewahrung in hohen Registratorschränken aus Holz mit Auszugbrettern. Verschlossen werden die Schränke durch Rouleaux und Schlösser.

Sämtliche Kursblätter, Verlosungsanzeigen, jährliche Sammelwerke, Kontoverzeichnisse, Lexika, Reichsgesetzbätter, Scheckverordnungen, Stempelgesetze, Verordnungen der Börsenkammer, Adreßbücher für Handel, Industrie und Gewerbe, Mitteilungen der Zinsfußveränderungen, Börsenarrangements, Bankholidays usw. überträgt das Archiv jährlich in das von allen Banken und Bankfirmen der Stadt unterhaltene Zentralreserve-Archiv für Bank- und kaufmännische Nachschlagewerke, von wo sie im Bedarfsfalle ausgeliehen werden.

Aus den Umsatzziffern, die nach jedem Semesterabschluß dem Archiv von der Kontokorrent-Abteilung zur Verfügung gestellt werden, und aus den von den einzelnen Niederlassungen per Post einlaufenden Arbeitsberichten und Daten über deren Wirkungskreis stellt die statistische Abteilung des Archivs die statistischen Landkarten her, von denen jährlich eine Neuauflage gedruckt wird. Nach Fertigstellung besorgt das Archiv auch die Versendung an die einzelnen Filialen, Expondituren, Depositenkassen und Kommanditen.

Jede Niederlassung erhält je ein Exemplar aller nachstehend geschilderten Typen, also Nr. 1, 2 u. 3
Jeder Direktor d. Zentr. „ 1, 2 „ 3
Der Überweis. Disponent „ 2
Der Filialprokurist „ 3
Das Archiv alle 3 Typen „ 1, 2 „ 3

Nr. 1. „Loro"-Karten.

Auf diesen Landkarten sind nur jene Orte eingezeichnet, in welchem Kommittenten der Bank ihren Sitz haben. Die in den einzelnen Orten mit Kunden des Institutes gemachten Umsätze des letzten Jahres sind durch entsprechend große schwarze Kreise kenntlich gemacht, während die Unsätze des vorletzten Jahres durch rote Kreise ersichtlich sind. Der Radius jedes Kreises ist gleich der Wurzel aus der Umsatzzahl: $R = \sqrt{U}$. Diese Karte bietet ein plastisches Bild der Verschiebungen des Umsatzes und dient als Handhabe für die Geschäftspolitik.

Nr. 2. „Nostro"-Karten.

In diesen sind nur diejenigen Orte schwarz gezeichnet, mit deren Banken oder Firmen eine Nostro-Verbindung unterhalten wird. Die Größe des Kreises richtet sich wieder nach dem Umsatz, den das Institut auf dem dortigen Platze im letzten Jahre erzielte. Rot eingezeichnet ist das eigene Filialnetz, sämtliche Kommandite, die Sitze und Niederlassungen der affilierten Institute und Konzernbanken, kurz alle Bankgeschäfte, mit denen das in Rede stehende Institut im Meistbegünstigungs-Verhältnis steht. Zweck dieser Karte ist es, sich leicht zu orientieren, auf welche Städte und unter welchen Bedingungen disponiert werden kann.

Nr. 3. Die Filial-Karten

haben alle Städte eingezeichnet, aber jene Orte durch schraffierte Kreise hervorgehoben, in denen eine Filiale, Expositur, Depositenkasse der Bank besteht, ferner in denen die Kommanditen und Neugründungen der Bank ihren Sitz haben. Die Größe des Kreises richtet sich hier nicht nach dem Umsatz, sondern nach dem Arbeitsgebiet, dem Wirkungskreis der betreffenden Zweiganstalt, umspannt also oft eine ganze Reihe von Orten im Umkreis ihres Sitzes.

Das Archiv kultiviert auch die Wechsel-Statistik:

Die Zahl der täglich eingereichten Portefeuille-Wechsel ist aus den schwarzen Nummern im Nrn.-Buch der Rimessen-Übern. ersichtlich; die der Depot-Wechsel aus den roten Nummern im Nr.-Buch der Rimessen-Übern.; die der Freies-Depot-Wechsel aus den blauen Nummern im Nr.-Buch der Rimessen-Übern.; die Tagessumme der Wechselbeträge der eingegangenen Wechsel aus der Addition der täglichen Portefeuille-Kron. Eing.-Listen, Portefeuille-Devis. Eing.-Listen, Depot-Kron. Eing. Bord., Depot-Devisen Eing.-Listen, Freies Dep. Eing. Bord. u. Schecks-Eing.-Listen.

Das Material für die Brief- und Portostatistik wird hauptsächlich aus den vom Porto-Buchhalter übermittelten Portobögen gesammelt.

1. Statistik der ausgegangenen Briefe.

Zahl der Lorobriefe aus der Addition der Nummern-Rubriken der Loro-Portobögen; Zahl der Nostrobriefe aus der Addition der Nummern-Rubriken der Nostro-Portobögen; Zahl der Filialbriefe aus der Addition der Nummern-Rubriken der Filial-Portobögen; Zahl der Sekretariatsbriefe aus der Addition der Nummern-Rubriken der Sekretariats-Portobögen; Zahl der Warenabteilungsbriefe aus der Addition der Nummern-Rubriken der Warenabteilungs-Portobögen.

Die Addition dieser Zahlen ergibt die Tagessumme der abgegangenen Briefe. Die Zahl der darunter befindlichen Inlands- respektive Auslandsbriefe ergibt sich aus den betreffenden Rubriken der Portobögen; die Zahl der rekommandierten Briefe aus dem Rekommandationsbuche; die Zahl der Geldbriefe aus den Absendungsanzeigen des Kassen-Expedits; die Zahl der Effektensendungen aus den Absendungsanzeigen der Effekten-Kassen; die Zahl der Wechsel aus den Absendungsanzeigen der Wechsel-Kassen; die Zahl der den Briefen beigelegenen Noten aus den Portobögen; die Zahl der abgegebenen Telegramme aus der Numerierung der Dep.-Kopien.

2. Statistik der Portospesen.

Der Betrag des Portos aus der Summe der Porto-Kol. aller Portobögen; der Betrag der Telegrammspesen aus den Dep.-Kopien; der Betrag der Versicherungsspesen aus dem Versicherungsbuche.

3. Statistik der eingegangenen Briefe und internen Belege.

Die Zahl der Briefe aus der Uhr- und Nummern-Stampiglie der Post-Übern.; die Zahl der Depeschen laut Numerierung derselben; die Zahl der Belege laut letzter Nummer des betreffenden Numerators.

Es folgt ein Schlußartikel über die Manipulation mit den Postwertstücken.

Kontraktbruch des Handlungsgehilfen, seine Folgen und seine Verhinderung.

Von Richard Horn, Berlin.

Unter den Fällen einer plötzlichen Lösung eines Dienstverhältnisses zwischen Chef und Angestellten ist folgender im Geschäftsleben hoffentlich seltene Fall denkbar:

Ein Angestellter einer Gesellschafts- oder Einzelfirma, der gegen sechswöchige, bzw. einmonatige Kündigung (§§ 66, 67 HGB.) angestellt ist, sucht sich mitten im Vertrage, um sich zu verändern, ohne Erlaubnis, vielleicht sogar nach ausdrücklich ergangenem Verbot seitens des Chefs mitten in der Hauptsaison oder während des Feriendienstes eine neue Stelle, er läßt seine bisherige einfach im Stich.

Hierin liegt ein Vertragsbruch, ein wichtiger Grund, der dem Chef ein Recht zur Kündigung ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist gibt, oder wie man in der Geschäftswelt zu sagen pflegt, den Angestellten sofort zu entlassen. Eine Fortsetzung des Dienstverhältnisses kann dem Prinzipal bei einer solchen Sachlage nicht zugemutet werden. Zur sofortigen Kündigung ist ihm zu raten, um möglichst schnell Klarheit in die Sache zu bringen, wenngleich man auf den ersten Blick einwenden könnte: Wozu denn noch kündigen, der Angestellte ist ja doch schon von selbst „gegangen". In dem Fortbleiben des Angestellten liegt allerdings die konkludente Handlung einer unrechtmäßigen Kündigung. Gerade dieses Verhalten gibt dem Chef das Recht zur außerordentlichen rechtmäßigen Kündigung (Staub-Pinner HGB., 9. Aufl., Anm. 16 zu § 70, Lehmann-Ring, I. Bd. 1902, Note 7 ebenda).

Sie muß als empfangsbedürftige Willenserklärung gegenüber dem Angestellten mündlich oder schriftlich ausdrücklich erklärt werden, und zwar nicht zu lange nach dem Ereignis. Das Moment der „sofortigen Kündigung" ist allerdings nicht buchstäblich zu nehmen, es schadet nichts, wenn wirklich ein paar Tage, selbst eine oder zwei Wochen vergehen. Der Prinzipal muß mit sich selbst zu Rate gehen oder sich Rechtsrat holen können, was er am besten tut. Es steht ihm frei, den Angestellten sofort oder erst etwas später, jedenfalls vor dem gewöhnlichen Ablauf der Kündigungsfrist, zu entlassen. (Ähnlich J. W. 1910, S. 117, Nr. 25, RG.: Z. S. Bd. 56, S. 373, Neumann i. Berl. Kaufm. Ger. J. 1910, S. 97.) Mit der möglichst baldigen Kündigung schützt er sich im Falle einer Gehaltsklage des Angestellten gegen dessen Vorbringen im Prozesse, er, der Chef, habe ja stillschweigend auf die Kündigung verzichtet, wolle also, als ob nichts vorgefallen sei, anscheinend das Dienstverhältnis fortsetzen. Die bloße Unterlassung sofortiger Kündigung rechtfertigt aber noch nicht ohne weiteres den Schluß auf einen Verzicht. Die Kündigung empfiehlt sich aber für den Geschäftsherrn auch schon deshalb, weil im Falle seiner Verurteilung durch das Kaufmannsgericht zur Zahlung des Gehaltes an den Angestellten die Gefahr besteht, daß der Kontraktbrüchige sich immer noch als seinen Angestellten betrachtet. Deshalb empfiehlt es sich für den Prinzipal, noch im Prozeß wirksam die bis dahin versäumte Gelegenheit zu ergreifen, aus dem Kontraktbruch des Angestellten den Grund zur außerordentlichen Kündigung herzuleiten und sein Recht auf Verweigerung der Gehaltszahlung für die Zeit von dem Vorfall ab auf §§ 320, 614 BGB. zu stützen. (Staub-Pinner Anm. 16 a. a. O.)

In dem Vertragsbruch liegt weiterhin ein „vertragswidriges Verhalten" (§ 70 II, HGB. in Übereinstimmung mit § 628 II BGB.), ein subjektiv rechtswidriges Verhalten, eine subjektiv schuldhafte Pflichtverletzung, die zum Schadensersatz verpflichtet. Der Schade, den hier der Kontraktbrüchige angerichtet haben kann, liegt in der plötzlichen vertragswidrigen Entziehung seiner Arbeitskraft (vgl. auch Brand, Komm. zum HGB. 1911, Note 3 zu § 70, OLG. 8 S. 255, Staub-Pinner Anm. 18). Beweispflichtig für das Vorhandensein und den Umfang eines etwaigen Schadens ist der Prinzipal (z. B. Verlust der Arbeitskraft des Kontraktbrüchigen, Aufwendungen für Porti, Inserate, um einen Ersatzmann zu bekommen, wobei der Schade in der Gehaltsdifferenz liegt; entgangener Gewinn, weil die Hilfskraft weniger gewandt oder bei Geschäftsabschlüssen weniger erfolgreich ist u. a. m. (Brand a. a. O., Lehmann-Ring, Note 6 a. a. O., Staub-Pinner, Anm. 22 a. a. O., Fieberg i. d. D. J. Z. 1904, S. 487, ROHG. Bd. 1, S. 33 u. 44.)

Inwieweit hat der Angestellte überhaupt noch Gehalt zu beanspruchen? Da der Angestellte durch sein vertragswidriges Verhalten die Kündigung des anderen Teiles veranlaßt hat, so steht ihm nach § 627 Abs. 1, S. 1 BGB. ein Anspruch auf die Vergütung insoweit nicht zu, als seine bisherigen Leistungen infolge der Kündigung für den anderen Teil kein Interesse haben. Der Prinzipal muß behaupten und beweisen: Die Leistungen des Angestellten hatten für mich infolge seiner vertragswidrigen Stellungaufgabe nur noch das und das Interesse. Dem richterlichen Ermessen bleibt es überlassen, bei dieser Tatsache alle Momente des Einzelfalles zu würdigen. (Komm. v. RGR., Anm. 3 zu § 628 BGB., Staub-Pinner, Anm. 22 a. a. O.)

In diesem Zusammenhang werfen wir noch kurz einen Blick auf die Folgen der Teilnahme Dritter am Kontraktbruch des Angestellten. Ein Mitangestellter, der dem Angestellten zum Kontraktbruch behilflich gewesen ist, z. B. der Prokurist, der dem Angestellten dessen Papiere und Zeugnisse aushändigt, macht sich der Untreue schuldig. Und der neue Chef, der wissentlich den Kontraktbrüchigen aufnimmt, ihn dazu vielleicht gar verleitet hat, wird dem bisherigen Prinzipal aus dem Gesichtspunkt der §§ 826 BGB. und 1 Unl. W. G. i. d. Fassg. v. 7. Juni 1909 ersatzpflichtig. (Staub-Pinner, Anm. 15 a. a. O., Pinner U. W. G. 6. A. 1912, Anm. 4 u. 8 zu § 1.)

Schon bei Vertragsschluß kann der Prinzipal dem etwaigen Kontraktbruch der Angestellten durch Vereinbarung einer Vertragsstrafe gemäß § 340 BGB. einen Riegel vorschieben. Im Falle des Kontraktbruches wird dann der Prinzipal nicht erst zwischen Erfüllung des Vertrages (d. h. Fortsetzung) und Vertragsstrafe wählen, sondern er wird sich von vornherein an die Vertragsstrafe als Mindestbetrag des entstandenen Schadens halten. Die Geltendmachung eines weiteren Schadens ist nicht ausgeschlossen. Zwar hat das OLG. Dresden (OLG. Bd. 6, S. 231/32) entschieden, daß die versprochene Vertragsstrafe nicht verwirkt ist, wenn der Angestellte zwar den Anlaß zur außerordentlichen Kündigung im Sinne der §§ 70 HGB., 340 BGB. gibt, die Kündigung selbst aber dann vom Chef ausgeht. Aber die Entscheidung des Gerichts müßte in diesem besonderen Falle so ausfallen, weil dort die Verwirkung der Vertragsstrafe das unzeitige Dienstverlassen seitens des Angestellten zur Voraussetzung hatte, daß also die Lösung des Vertrages vom Angestellten ausging.

Durch Vereinbarung einer Vertragsstrafe kann sich der Chef von vornherein gegen einen Vertragsbruch des Anzustellenden im Anstellungsvertrage schützen sowohl für den Fall, daß dieser zur Unzeit kündigt, als für den, daß er dem Prinzipal durch vertragswidriges Verhalten Anlaß gibt, von dem außerordentlichen Kündigsrecht Gebrauch zu machen.

In der Vereinbarung einer solchen Vertragsstrafe liegt nicht nur ein Schutz des Prinzipals, sondern zugleich auch ein Ansporn des Angestellten zur Pflichttreue, Gewissenhaftigkeit und Beständigkeit in seiner Arbeit. In einer solchen Vereinbarung kann also unter Umständen namentlich gegenüber jungen, noch nicht genügend gereiften Leuten ein erzieherisches und sittliches Moment, eine Wohltat liegen, deren Tragweite sie sich vielleicht erst in späterem Lebensalter dankbaren Herzens bewußt werden.

Eine Vereinbarung z. B., daß der Angestellte im Falle des Kontraktbruches bei monatlicher Kündigung des halben Monatsgehaltes, bei vierteljährlicher eines Monatsgehaltes verlustig gehen solle, dürfte nicht unangemessen sein und würde deshalb das richterliche Ermäßigungsrecht aus § 343 BGB. nicht ein zugreifen haben.

Geschäftsbesorgungen durch Angestellte.

Von Alexander Elster, Jena.

Aus Vorgängen des täglichen Geschäftslebens können sich Verwicklungen ergeben, von denen man im allgemeinen keine Ahnung hat und die einem in ihrer Bedeutung erst aufgehen, sobald sie zu Streitigkeiten führen und vor Gericht kommen. Angestellte haben oft für ihren Prinzipal, bzw. für die Firma, in der sie tätig sind, im Rechtssinne Geschäfte zu besorgen. Das bedeutet, daß sie außerhalb der ihnen übertragenen Arbeit, aber doch im Rahmen ihrer Anstellung Rechtsgeschäfte einzugehen oder Besorgungen zu machen haben, bei denen sie als Stellvertreter, Geschäftsführer oder dergleichen rechtlich binden und gebunden werden. Die Frage ist dann, wie weit sie durch solche Geschäftsbesorgungen sich selbst, ihre Firma und die Gegenpartei verpflichten, und wie weit sie für etwaige Fehler und Versehen sich haftbar machen.

Es handelt sich hier also nicht nur um Prokuristen und Handlungsbevollmächtigte, die für eine bestimmte Gruppe von Geschäften von Gesetzeswegen für Stellvertreter des Prinzipals zu halten sind, sondern es handelt sich darüber hinaus um jeden Geschäftsangestellten, der durch Geschäftsbesorgungen Rechte und Pflichten eingeht.

Bei den meisten derartigen Geschäftsbesorgungen durch den Angestellten handelt es sich um selb-

ständige Handlungen, die im Namen des Prinzipals geschehen. Wählt der Besorger z. B. beim Einkauf eine bestimmte Ware aus oder überläßt er einem Kunden eine ramponierte Ware entsprechend billiger oder was dergleichen mehr ist, so muß er, falls er nicht für jede solche Angelegenheit Einwilligung des Chefs einholen will oder kann, eigene Willenserklärungen im Namen und im Interesse des Prinzipals abgeben, und diese Willenserklärungen machen den Prinzipal verbindlich. Nach § 164 BGB. ist es ausdrücklich festgesetzt, daß eine solche Willenserklärung, die jemand innerhalb der ihm zustehenden Vertretungsmacht abgibt, unmittelbar für oder gegen den Vertreter, also die Firma, wirkt. Ob dem Betreffenden eine Vertretungsmacht für den betreffenden Fall zusteht, ergibt sich aus der Verkehrssitte. Nach dieser bestimmt es sich, ob dergleichen Entscheidungen in der Regel von dem Angestellten in der betreffenden Stellung selbständig getroffen werden dürfen und getroffen zu werden pflegen oder nicht. Im allgemeinen bindende Regeln werden sich darüber nicht aufstellen lassen. Aber Sachverständige werden jedenfalls ohne große Mühe immer anzugeben in der Lage sein, ob eine bestimmte selbständige Abmachung eines Angestellten in den Rahmen seiner Funktionen gehört oder darüber hinausgeht. Es hat sich ja da ein ziemlich fester, ungeschriebener Kodex gebildet, nach welchem die Schranken für den Einzelnen sich bestimmen lassen. Es kommt da die Größe des Geschäftes in Betracht, die Zahl der Angestellten, ihre Rangordnung, die dauernde oder nur vorübergehende Anwesenheit des Chefs oder des Leiters des Betriebes, und dergleichen mehr. Zu beachten ist dabei natürlich immer, daß der Angestellte keine Maschine ist, und daß ein gewisses, mit seiner Arbeitsleistung verbundenes Risiko vom Prinzipal immer zu tragen wäre.

Dies erleidet keinerlei Abweichungen, wenn auf beiden Seiten Vertreter miteinander verhandeln und Geschäfte abschließen, beispielsweise der Reisende mit dem Einkaufsdisponenten und es können auch Minderjährige solche Geschäfte in dem Rahmen der ihnen zustehenden Vertretungsmacht besorgen und ihre Prinzipale dadurch verpflichten. Naturgemäß ist aber bei jüngeren Angestellten und Lehrlingen diese Vertretungsmacht eine wesentlich begrenztere.

Das Vertrauen in die Gültigkeit solcher Geschäftserledigungen durch Angestellte ist für die Sicherheit des Verkehrs von großer Bedeutung. Der gutgläubige Dritte kann sich darauf berufen und wird in seinen Rechtsforderungen geschützt, wenn die Umstände, unter denen der Besorger handelt, es deutlich erkennen lassen, daß er im fremden Namen handelte. Eine Einwendung des Geschäftsinhabers, daß sein Wille ein anderer war, ändert in solchen Fällen nichts. Vielmehr gilt hier ein Grundsatz, des in § 56 der Handelsgesetzbuches wenigstens für Ladenangestellte folgendermaßen ausgedrückt ist: „Wer in einem Laden oder in einem offenen Warenlager angestellt ist, gilt als ermächtigt zu Verkäufen und Empfangnahmen, die in einem derartigen Laden oder Warenlager gewöhnlich geschehen.“ Dies darf man als eine Regel ansehen, die nicht nur für Ladenangestellte, sondern entsprechend auch für andere kaufmännische Angestellte gilt. Soll die selbständige Besorgung der ganz gewöhnlichen oder verkehrsüblichen Geschäfte dem Angestellten untersagt sein, so müßte der Prinzipal dies an einer Stelle, die der Gegenpartei unbedingt zugänglich ist, klar und deutlich zu erkennen geben (etwa durch Anschlag im Laden und dergleichen). Die Umgebung, in der jemand handelt, die Art und Weise, wie er es tut, geben also dem gutgläubigen Dritten — Käufer oder Verkäufer — eine Sicherheit. Nur wenn die Gegenpartei nicht im guten Glauben handelt, also wenn sie etwa weiß oder wissen muß, daß der Besorger keine Vertretungsbefugnis hat oder sie überschreitet, wird das Geschäft nicht perfekt.

Nun kommt es aber häufig vor, daß der Besorger versteckt für den Prinzipal handelt, daß er also weder gesagt noch zu erkennen gegeben hat, daß er für einen anderen handle, und daß dies aus den Umständen nicht entnommen werden konnte. In solchem Falle soll der Besorger stets als Selbstpartei anzusehen sein und selber aus dem Rechtsgeschäfte haften. Hierher gehört auch die Bestimmung des § 66 des HGB., nach welcher der Handlungsgehilfe im Betriebe des Handelsgewerbes seines Prinzipals keine Geschäfte für sich selbst abschließen darf. Hat er also versteckt für seinen Prinzipal ein Geschäft gemacht, das ihn vielleicht so vorteilhaft dünkt, daß er es selber gern für sich machen möchte, so steht ihm diese Vorschrift entgegen. Seine Treuepflicht würde durch die anderweitige Schiebung verletzt.

Weitere Fragen betreffen nun das Verhältnis des geschäftsbesorgenden Angestellten gegenüber seinem Prinzipal. Für den Schaden, den er dem Prinzipal zufügt, hat er zu haften, hat bei der Ausführung Treue walten zu lassen, die angefangene Besorgung zu vollenden, über das Geschehene Auskunft zu erteilen und Rechenschaft abzulegen und das bei der Besorgung für den Geschäftsherrn Erworbene herauszugeben. Er hat aber nur diejenigen Fälle zu vertreten, also für diejenigen Schädigungen Ersatz zu leisten, die auf Verschulden, d. h. auf vorsätzlicher oder fahrlässiger Schädigung beruhen. Hat er, wie das Gesetz es ausdrückt, die im Verkehr erforderliche Sorgfalt angewendet, so haftet er nicht. Beurteilt er den Sachverhalt bei seiner Geschäftsbesorgung falsch, so daß das Geschäft nicht abgeschlossen worden wäre, wenn er den wahren Sachverhalt erkannt hätte, so kann er das Geschäft anfechten. Auf seinen Irrtum, nicht den des Prinzipals kommt es dabei an. Ist ihm jedoch vom Prinzipal eine ganz genaue Anweisung gegeben worden, etwa gerade eine genau bezeichnete Ware zu kaufen, die sich hernach als fehlerhaft erweist, so ist der Irrtum des Prinzipals maßgebend. Das heißt, er kann das Geschäft nur anfechten, wenn er den Fehler nicht hätte kennen und vermuten müssen. Beispielsweise, wenn er Auftrag ge-

geben hatte, eine so billige Ware zu kaufen, daß er sich selbst hätte sagen müssen, dabei könne es nicht mit rechten Dingen zugehen.

Kosten und Unkosten, die der Angestellte für die Ausführung der Besorgung aufzuwenden hat, müssen ihm vom Prinzipal ersetzt werden, ja dieser muß ihm zu diesem Zwecke einen Vorschuß geben. Es handelt sich dabei natürlich nur um solche Kosten, die der Angestellte den Umständen nach für erforderlich halten durfte.

Geht der Angestellte über seine Befugnisse hinaus, so wird das Geschäft nur gültig, wenn der Chef es genehmigt. Im Notfalle kann der Angestellte den Prinzipal zur Erteilung der Genehmigung auffordern, und wenn diese nicht innerhalb zwei Wochen erteilt wird, so gilt sie als verweigert. Auch die Gegenpartei kann bis zur Erteilung der Genehmigung das Geschäft widerrufen, falls sie nicht gewußt hat, daß der Angestellte über seine Befugnisse hinausgegangen ist. Jedenfalls muß der Angestellte ein solches Geschäft im Sinne und im Interesse des Prinzipals weiterführen und dabei auch für unverschuldeten Schaden aufkommen. Ja, er muß es, wenn der Prinzipal es nicht annimmt, als eigenes Geschäft für sich selbst übernehmen. Keine Überschreitung der Befugnis ist es, wenn der Angestellte von der Weisung des Prinzipals so weit abweicht, als er den Umständen nach annehmen darf, daß der Prinzipal bei Kenntnis der Sachlage die Abweichung gutheißen mußte, mit anderen Worten, wenn er glauben durfte, im Interesse des Geschäftsherrn zu handeln. Es ist natürlich nicht leicht, dies im gegebenen Falle festzustellen, denn wenn beispielsweise der Prinzipal bei genauer Kenntnis der Sachlage eine seinem eigenen Interesse zuwiderlaufende Anweisung erteilt hat, so müßte der Angestellte diese respektieren. Entstehen Nachteile gerade daraus, daß der Prinzipal ungenügende Anweisung erteilt hat, so hat natürlich der Angestellte nicht dafür einzustehen.

Zum Schluß sei noch kurz die nicht uninteressante Frage erwähnt, was wohl zu geschehen hat, wenn der Angestellte bei seiner Geschäftsbesorgung Rechtsverletzungen gegenüber Dritten begeht. Bedient sich ein Prinzipal eines Angestellten zur Erledigung einer Verbindlichkeit, so hat er dessen Verschulden wie sein eigenes zu vertreten. Also läßt er eine Arbeit oder eine Zahlung durch einen Angestellten leisten und dieser fügt dabei der Gegenpartei einen Schaden zu, so hat der Prinzipal ohne weiteres dafür zu haften. Weiter gehört hierher der § 831 des BGB., der klar und deutlich folgendes ausspricht: „Wer einen anderen zu einer Verrichtung bestellt, ist zum Ersatze des Schadens verpflichtet, den der andere in Ausführung der Verrichtung einem Dritten widerrechtlich zufügt. Die Ersatzpflicht tritt nicht ein, wenn der Geschäftsherr bei der Auswahl der bestellten Person und, sofern er Verrichtungen oder Gerätschaften zu beschaffen oder die Ausführung der Verrichtung zu leiten hat, bei der Beschaffung oder der Leitung die im Verkehr erforderliche Sorgfalt beobachtet oder wenn der Schaden auch bei der Anwendung dieser Sorgfalt entstanden sein würde.“ Mit diesen Fragen kommen wir allerdings in schwierige juristische Probleme hinein, die weiter zu verfolgen hier zu weit führen würde.

Häufig taucht auch die Frage auf, ob der Angestellte die ihm übertragenen Geschäftsbesorgungen an einen anderen weiter übertragen darf und wie weit er dann für diesen einzustehen hat. Es ist durchaus Tatfrage und nur aus den praktischen Verhältnissen zu beurteilen, ob ein Angestellter die ihm aufgetragene Besorgung in eigener Person verrichten muß, oder ob er sich dazu eines Dritten bedienen darf. Vom Handelsbrauch, von der Verkehrssitte, von der speziellen Arbeit hängt das ab. Darf er die Besorgung weitergeben, so haftet er bei Fehlern der Besorgung nur für sein eigenes Verschulden, das heißt für ungenügende Anweisung, für die Wahl eines unzuverlässigen oder untauglichen Besorgers. Im übrigen aber wird der Prinzipal durch diese erlaubte Vertretung zweiter Ordnung genau so der Gegenpartei gegenüber verpflichtet und berechtigt, wie wenn der Beauftragte die Besorgung selbst erledigt hätte. Darf nach Lage der Sache aber der Beauftragte die Besorgung nicht einem anderen übertragen, dann haftet er in weit höherem Maße, nämlich für jedes Verschulden des Besorgers und auch für jeden Zufall, der dabei vorkommt. Und er wird auch Selbstschuldner der Gegenpartei gegenüber, da er das besorgte Geschäft nicht unmittelbar dem Prinzipal als dessen Geschäft zuleiten kann, wenn er nicht durch Anzeige von der Vertretung bei dem Prinzipal dessen Genehmigung eingeholt hat.

Es ergibt sich jedenfalls aus alledem, daß Geschäftsbesorgungen im Rahmen eines kaufmännischen Betriebes zu vielen Verwicklungen führen können und daß man sich in den Maschen des Gesetzes leicht verstricken kann, wenn man nicht alle Vorsicht walten läßt oder ganz genau bei sich abwägt, was wohl recht und billig ist zu tun oder zu lassen.

Der Kartellgedanke in der Elektrizitäts-Industrie.

Von Artur Lauinger, Frankfurt a. M.

Der Bericht, den die Siemens & Halske Aktien-Gesellschaft für ihr Geschäftsjahr 1911/12 erstattet hat, enthielt einen besonders bemerkenswerten Passus. Dem Sinn nach besagte er, daß das wirtschaftliche Gebiet der Elektrizitätsindustrie der allgemeinen Ordnung entbehre, wie es beispielsweise in erheblichem Umfange bereits das technische Gebiet dieser Industrie erfahren hat. Nach Auffassung der Siemens & Halske Aktien-Gesellschaft könnte auf diesem wirtschaftlichen Gebiet viel geschehen, um wesentliche Übelstände aus der Welt zu schaffen. An monopolartige Gebilde dürfe dabei nicht gedacht werden. Diese Darlegung der Leitung des einen der deutschen großen Elektrokonzerne besagt mit knappen Worten, daß die Führer der deutschen Elektrizitätsindustrie neue wirtschaftliche Konven-

tionen erstreben. Verdichten sich diese Bestrebungen zu einer formellen Erklärung in einem der Jahresberichte, wie dies in vorliegendem Falle geschehen ist, so darf man ohne weiteres annehmen, daß sich in näherer Zeit der Wunsch zur Tatsache umsetzen wird. Freilich, was für ein Gebilde in Erscheinung treten wird, läßt sich heute noch nicht übersehen; ob es sich lediglich um Abmachungen auf Einzelgebieten oder etwa um Abreden handelt, die bis zur Kontingentierung, zur Abgrenzung bestimmter Interessensphären für die einzelnen großen Gruppen des Elektrogeschäfts, zu Preisübereinkommen und dergleichen gehen werden. Die Tendenz zu neuen wirtschaftlichen Abkommen ist erklärt, sie wird sich umso leichter zu praktischen Maßregeln durchsetzen, als die Zentralisierung der deutschen Elektrizitätsindustrie in den neueren Jahren besonders weit vorangeschritten ist. Im großen und ganzen beherrschen, speziell soweit die ganz großen Objekte, welche Millionenkapitalien und die Sicherheit finanziell unbegrenzter Garantieleistung erfordern, die Gruppe der Allgemeinen Elektrizitäts-Gesellschaft mit dem ihr heute eng verbündeten Felten & Guilleaume-Carlswerk, sowie der Siemens-Schuckert-Konzern mit seinen besonderen Beziehungen zur Bergmann Elektrizitätswerke-Aktien-Gesellschaft, den deutschen Markt. Gewiß ist eine erhebliche Zahl von selbständigen Einzelfirmen noch vorhanden, die als leistungsfähige Konkurrenten hier und dort aufzutreten vermögen. Doch ist kaum eine dieser einzelnen Firmen in der Lage, sich dauernd einem Konkurrenzkampfe auf Leben oder Tod mit den zwei genannten Konzernen auszusetzen, wie auch kaum mehr eine Firma in der Lage sein wird, sich durch Kampf zu einem großen, das gesamte Gebiet der Elektroindustrie umfassenden Konzern auszugestalten. Das Scheitern des zeitlich letzten Versuchs der Umbildung eines auf begrenzter Basis arbeitenden Werkes zum Großkonzern, wie ihn die Bergmann-Elektrizitätswerke Aktien-Gesellschaft in Berlin unternahm, wird eine sicherwirkende Warnung vor neuen gleichartigen Bestrebungen bleiben. Die materiellen Vorbedingungen zu umfassenden Abreden sind danach gegenwärtig, wie kaum in einem früheren Stadium, gegeben.

Nun traf man bisher wohl selten in einer anderen Industrie auf ein so ängstliches Bemühen der leitenden Gesellschaften wie in der deutschen Elektrizitätsindustrie, wenn es sich darum handelte, die absolute Bewegungsfreiheit, die Nichtexistenz aller irgendwie an Trust- oder auch nur weitgehendere Kartellpläne erinnernden Ideen zu betonen. Das geht soweit, daß sogar versucht wird, die Fiktion der absoluten Selbständigkeit der Bergmann-Elektrizitäts-Werke aufrecht zu erhalten[1]), obwohl man doch weiß, daß 8 Millionen Mark Aktien, also ein immerhin nennenswerter, geschlossener Teil des Grundkapitals dieser Gesellschaft, vor kurzer Zeit in den Besitz der Siemens-Schuckert-Werke G. m. b. H. übergegangen ist und obwohl bekannt ist, daß die Direktion der Bergmann-Elektrizitätswerke Aktien-Gesellschaft kurz danach durch eine Persönlichkeit ergänzt wurde, die bislang bei der Siemens-Schuckert-Gruppe in leitender Stellung tätig war. In der Kohlen-, der Eisen- und Stahl-, der Kali-Industrie, gar nicht zu reden von den vielen kleineren Industrien, in denen Interessengemeinschaften oder Abreden bestehen, wird deren Existenz nicht nur klar zugegeben, sie tritt auch meist nach außen hin durch besonders geschaffene Organisationen weithin sichtbar in Erscheinung. In der deutschen Elektrizitäts-Industrie hat man sich dagegen in den Zeiten, in welchen solche umfassenden Abkommen bestanden, bemüht, die Schleier der Diskretion darüber zu werfen, die Abmachungen nach Möglichkeit geheim zu halten. Das hatte, wie noch zu erörtern sein wird, seine besonderen Gründe. Im übrigen aber arbeitet diese Industrie, soweit man weiß, gegenwärtig ohne Generalabreden. Wenn auch die großen Gruppen in Verbänden für einzelne Produkte sich treffen, wenn sie auch in vielen, besonders ausländischen, großen Geschäften Hand in Hand arbeiten, so bestehen doch weitergehende Vereinbarungen, die etwa das Gesamtgeschäft umfaßten, zurzeit offenbar nicht. Das liegt zum Teil an Fragen der Persönlichkeiten. Aber auch die geschäftliche Klugheit verbot bisher jede öffentliche Betonung der Monopolidee. Denn die Heranziehung der großen Elektrokonzerne insbesondere zu den bevorstehenden umfassenden Arbeiten für den staatlichen Betrieb (Elektrifizierung der Staatsbahnen usw.) konnte leiden, wenn die Befürchtung in weiteren Kreisen Boden gewann, daß der Staat als Auftraggeber sich eines Tages einem geschlossenen Monopol gegenüber befinden könnte, auf dessen Preisfixierung er angewiesen wäre. Nichts läge ja bei solcher Aussicht näher, als daß der Staat selbst rechtzeitig dazu überginge, Einfluß auf die Fabrikation der deutschen Elektrizitätsindustrie zu gewinnen, ein Schritt, der gewiß viel Zeit und Kosten verursachen, auch die Gefahr von finanziellen Fehlschlägen zeitigen könnte, für den Staat aber, der auf so vielen Gebieten schon industriell tätig ist, nicht absolut unausführbar wäre. Trotzdem erstrebt heute die deutsche Elektro-Industrie wieder gewisse Abmachungen genereller Natur — das ist der Wert der Bekenntnisse des Jahresberichts der Siemens & Halske Aktiengesellschaft.

Obwohl nun dieser Geschäftsbericht die Tendenz zu weitergehenden Kartellierungsbestrebungen offenbarte, hat in neuerer Zeit die öffentliche Diskussion der Verhältnisse in der deutschen Elektrizitätsindustrie gewisse Zweifel darüber entstehen lassen, wie sich einzelne maßgebende Persönlichkeiten, so speziell innerhalb der Allgemeinen Elektrizitäts-

[1]) Kurz vor Drucklegung dieses Artikels hat die diesjährige ordentliche Generalversammlung der Bergmann-Elektrizitätswerke stattgefunden. In dieser hat die Verwaltung wiederum versucht, der „Fiktion" einer Abhängigkeit von der Siemensgruppe entgegenzutreten. Zugleich wurde aber von der Leitung der Bergmannwerke selbst zugestanden, daß man mit Siemens in ein „freundschaftliches Verhältnis" getreten ist und daß hierdurch die bisher scharfe Konkurrenz in der Elektrizitätsindustrie wenigstens zwischen Siemens und Bergmann gemildert werde. Der Verfasser.

Gesellschaft, zu dem Kartellgedanken verhalten. Es wäre meines Erachtens verfehlt, wenn man annehmen würde, daß irgend einer der wirklichen Leiter der einzelnen Großkonzerne prinzipiell weitgehende Abkommen ablehnt. Wenn es in neueren Jahren zunächst nicht zu solcher gekommen ist, so mögen dafür neben den vorerwähnten taktischen und personellen Gründen in besonderem Umfange auch noch unausgeglichene Machtfragen zwischen den einzelnen Gruppen eine Rolle gespielt haben. Ferner aber war gewiß von Bedeutung, daß bis zu der erzwungenen Annäherung der Bergmann-Elektrizitätswerk-Aktien-Gesellschaft an die Siemens-Schuckert-Gruppe ein besonders scharfer Kampf innerhalb der deutschen Elektrizitätsindustrie bestanden hat, der eben durch die erwähnte Annäherungstransaktion erst seine besondere Schärfe zum Teil verloren hat. Auch bereitete gewiß, solange noch eine Vielzahl wirklich selbständiger, erstklassiger Firmen bestand, die Mannigfaltigkeit der Produkte und der Interessengebiete der Idee eines Generalabkommens erhebliche Hindernisse. Seit jüngster Zeit aber ist es, wenn auch der Wettbewerb bislang nicht ausgeschaltet ist, etwas ruhiger in der Industrie geworden, der Boden zu weitergehenden Abmachungen ist durch den Fortschritt der Konzernbildung geebnet. Anderes wirkt in gleicher Richtung. Die allgemeine Konjunktur ist für die deutsche Elektrizitätsindustrie zurzeit noch glänzend, die allerjüngste Periode mag daher den Wunsch nach umfassenden Abreden zunächst etwas haben zurücktreten lassen. Immerhin ist aber damit zu rechnen, daß, wenn einmal die Konjunktur umschlägt, der Wunsch nach Vereinbarungen wieder stärker in Erscheinung treten und alsdann wohl auch zu positiven Ergebnissen führen wird. Für den Konsum werden solche Vereinbarungen von der allergrößten Bedeutung sein und damit auch für den Staat, weil dieser ja schließlich mit der rasch steigenden Anwendung der Elektrizität auf allen Arbeitsgebieten, insbesondere auch im Verkehrswesen, dauernd Großkonsument sein wird. Unter diesen Umständen wird die weitere Entwicklung des Kartellgedankens in der deutschen Elektrizitätsindustrie mit Aufmerksamkeit beobachtet werden müssen.

Den ständigen offiziellen Ablehnungen des nahenden, wenn nicht schon in gewissem Umfange bestehenden Elektromonopols einer kleinen Zahl machtvoller Gruppen gegenüber wird es nun gut sein, sich und die Öffentlichkeit daran zu erinnern, daß vor einer geringen Zahl von Jahren in der deutschen Elektrizitätsindustrie unter Mitwirkung der heute noch führenden Persönlichkeiten ein sehr weitgehendes Kartell bereits bestanden hat. Dieses Kartell, das wegen seiner noch zu erörternden Eigenschaften mit dem Namen „Geheimkartell" bezeichnet zu werden pflegte, ist zwar auseinandergefallen, dies aber zum guten Teil nicht aus freiem Willen und etwa infolge Prinzipienwechsels seiner Mitglieder, sondern infolge der Überspannung des Kartellgedankens, welche die Urheber des Geheimkartells nicht vermieden haben und welche das Abkommen der berechtigten öffentlichen Kritik und der scharfen Ablehnung der gesamten Öffentlichkeit wie besonders auch des Konsums ausgesetzt hat. Über das Geheimkartell ist nur bruchstückweise und durch die Agitation einer von diesem Kartell besonders betroffenen Mittelfirma (Heinrich Geist in Köln) einzelnes bekannt geworden und u. a. in der „Frankfurter Zeitung" im September 1908 zur näheren Darstellung gelangt. Das Abkommen, das sich selbst als Schutzabkommen (Submissionsschutz bei Starkstromgeschäften) bezeichnete, datiert aus dem Jahre 1903 und war eine ganze Reihe von Jahren in Kraft. Es umfaßte drei Großfirmen: die Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft, die Felten- und Guilleaume-Lahmeyerwerke Aktiengesellschaft in Mülheim und die Siemens-Schuckert-Gruppe. Seine Bestimmungen ermöglichten es anderen Elektrofirmen nicht, beizutreten, weil diese bei den Bedingungen, die von den Schöpfern des Geheimkartells gestellt werden, nicht auf ihre Rechnung gekommen wären und infolgedessen die Abrede als im wesentlichen für die Bedürfnisse der drei vorgenannten Firmen zugeschnitten empfanden. Eines der besonderen Merkmale dieser Abrede war der Versuch, sie, bzw. die Einzelheiten ihrer Durchführung unbedingt dem Konsum und der Öffentlichkeit gegenüber geheim zu halten. Bestimmt wurde durch das Abkommen in der Hauptsache zweierlei. Zunächst der Schutz des Arbeitsgebietes für die Einzelfirmen, die auf eventuell neu zu vergebende größere Objekte (es war eine Preisgrenze für das in den Schutz einbegriffene Einzelobjekt nach unten gezogen) an sich auf Grund älterer Beziehungen oder territorialer Interessen natürliche Vorrechte zu haben glaubten. Dieser Arbeitsschutz schaltete in der Praxis die Konkurrenz der beiden jeweils nicht zunächst berechtigten Firmen aus. Für die Fälle nun, in denen derartige Vorrechte nicht bestanden oder nicht anerkannt wurden, wurde zu Abreden über die dem Konsum zu stellenden Offerten gegriffen, wobei sich die Firmen untereinander nach Art des Turnus darüber verständigten, welche der drei Firmen die niedrigste Offerte abzugeben hätte, wobei natürlich besonderer Wert auf die Aufrechterhaltung eines von den Produktionsfirmen als angemessen erachteten Preisniveaus gelegt wurde. Scharf richtete sich die ganze Abrede gegen alle dem Kartell nicht angeschlossenen Firmen, die unter allen Umständen aus den von den drei Mitgliedern des Geheimkartells umworbenen Geschäften gedrängt werden sollten. Es ist klar, daß diese Abreden nur solange Wirksamkeit haben konnten, als sie dem Konsum oder wenigstens seinem überwiegenden Teil unbekannt blieben. Denn nur solange war die Fiktion aufrecht zu erhalten, daß die einzelnen Angebote, die, wo sich die Großfirmen unter sich wußten, nur um geringe Prozente differierten, wirklich sämtlich ernsthafte und dem zu vergebenden Objekt im Einzelfall speziell angepaßte Offerten darstellten. In dem Moment, in welchem es dem Konsum bekannt wurde, daß infolge des Arbeits- und Preisschutzabkommens

die von den drei Großfirmen eingeforderten Offerten keine effektive Konkurrenz darstellten und verbürgten, daß also die Ausschreibung derartiger Submissionen den Zweck der Erzielung des billigsten und besten Angebots nicht sicherte, mußte das Kartell zerfallen oder doch seiner Kraft beraubt werden. Es vertrug in diesem Sinne nicht das Licht der Öffentlichkeit und es hörte tatsächlich zu bestehen auf, nachdem der schon erwähnte durch das Geheimkartell in seiner Konkurrenzfähigkeit besonders gefährdete Außenseiter mit allen Mitteln und mit Erfolg sich bemüht hatte, die Öffentlichkeit über den Bestand und die Natur dieses Geheimkartells aufzuklären. Man ließ das Kartell fallen. In der Folgezeit setzte dann mit dem allmählichen Aufkommen und scharfen Vorandrängen der Bergmann-Elektrizitätswerke jener besonders zugespitzte Konkurrenzkampf in der Elektrizitätsindustrie ein, der erst in der jüngsten Zeit teilweise sein Ende gefunden hat.

Das Geheimkartell war eine der sonderbarsten Erscheinungen der modernen Kartellbewegung. Es vergriff sich — dieser Fehler war eigentlich den sehr gewiegten Leitern der einzelnen Großwerke kaum zuzutrauen — sehr stark in den Mitteln seiner Durchführung. Aber daß man es unternahm, den Konsum über so wichtige Abreden, wie sie hier getroffen worden waren, im Unklaren zu halten, ist doch schließlich bezeichnend dafür, daß auch die deutsche Elektrizitätsindustrie und ihre führenden Persönlichkeiten — gerade diese waren die Urheber dieses sonderbarsten der deutschen Kartelle — an sich und prinzipiell auch sehr weitgehenden Kartellierungsideen durchaus nicht abgeneigt sind. Die deutsche Elektrizitätsindustrie kann nach der Probe von 1903 gewiß für sich in Anspruch nehmen, daß sie die schärfsten Mittel nicht scheut, wenn es sich darum handelt, das Preisniveau zu wahren und die unerwünschte Konkurrenz auszuschalten oder niederzuzwingen. Niemand weiß heute, welche Formen die von manchen Seiten wiederum angestrebte energischere Kartellierung in der deutschen Elektrogroßindustrie annehmen wird. Aber die Kenntnis der vorstehend erwähnten Vorgänge, die nun schon einige Jahre zurückliegen, berechtigt sicherlich zu einer besonders aufmerksamen Verfolgung der auf neue Abmachungen gerichteten Tendenz. Wie die Dinge heute liegen, ist kaum mehr zu erwarten, daß neben den verbliebenen wenigen Großkonzernen es wieder einmal ein neuer Großfabrikant versuchen würde, durch ruinösen Wettbewerb ein umfassendes Arbeits- und Machtgebiet an sich zu reißen. Das Bergmann-Beispiel wird, wie schon betont, nachwirken, ebenso wie nicht vergessen werden wird, wieviel große und mittlere Firmen allmählich genötigt waren, entweder unter Verzicht auf ihre Selbständigkeit sich einer der stärkeren Gruppen anzugliedern, oder vom Schauplatze zu verschwinden. Heute wird daher nicht mehr angeführt werden können, was noch im Jahre 1903 als Motiv für eine Abrede (freilich nicht für eine so weitgehende und so eigenartig gehaltene!) Geltung haben konnte: daß die technische Leistungsfähigkeit wie die finanzielle Konsolidierung der einzelnen, damals zahlreicher bestehenden Großunternehmungen, durch ruinösen Wettbewerb von kleinen und Mittelfirmen gefährdet werden könnte und daß diese Gefährdung mit allen Mitteln beseitigt werden müßte. Wenn heute die wenigen Größten der Großen sich in neuen Abkommen zusammenschließen, um Preis- und Arbeitsbedingungen sich gegenseitig zu garantieren, wird der dadurch geschaffene Zustand praktisch mehr als ein „Kartell" sein. In der Entwicklung zum deutschen Elektro-Trust wird, wenn auch ohne dessen formale Voraussetzungen, ein weiterer Schritt getan sein.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Die Anwendung von Nummern statt Namen in der Buchhaltung.

Die Anwendung von Nummern statt Namen in der Buchhaltung ist sehr vorteilhaft. An Hand von Nummern arbeitet man viel schneller und zuverlässiger und spart Zeit, Geld, Raum und Personal.

Ein Zweifel kann darüber nicht bestehen, da diese Arbeitsweise durch das Postscheckamt in Deutschland und anderen Ländern erprobt ist; das Postscheckamt würde ganz gewiß nicht bei diesem Systems verbleiben, wenn es sich nicht ganz vorzüglich bewährte. Das Postscheckamt hat kein Interesse daran, für seine vorzügliche Einrichtung Propaganda zu machen; es ist daher am Platze, daß andere dieses tun; die Kaufmannschaft und wohl auch die Behörden sollten diesem System besondere Aufmerksamkeit schenken; sie würden seine Vorteile in der Buchhaltung zweifellos anerkennen, wenn sie Gelegenheit hätten, dasselbe praktisch vorgeführt zu sehen.

Ebenso wie man es heute für unmöglich hält, Briefe, wie es früher geschah, abzuschreiben, statt sie zu kopieren, ebenso wird man in späteren Zeiten den Kopf schütteln über das, was heute noch an Namen und Sonstigem überflüssig in die Bücher abgeschrieben wird, statt sich der zuverlässigeren, fast ohne Mehrarbeit anzufertigenden Durchschläge zu bedienen.

Ein ganz wesentlicher Punkt darf dabei nicht aus dem Auge gelassen werden: Bei der Anwendung von Nummern kann von einer ganzen Anzahl von Angestellten im Staatsdienst und in den kaufmännischen Büros ein großes Material verarbeitet werden, ohne die Person (ev. auch den Gegenstand) zu kennen, um die es sich dabei handelt; das ist sehr wichtig, ermöglicht es doch, manches geheim zu halten, was heute ohne weiteres jedem, der sich damit beschäftigt, bekannt werden muß. Geradezu ideal wäre es z. B., wenn man an den Steuerämtern nach Nummern arbeitete; nur die vereidigten Beamten würden dann erfahren, was der eine oder andere an Steuer zu zahlen hat. Jedermann kann Einblick in eine nach Nummern geführte Steuerliste erhalten. Seine Nummer meldet ihm das Nötige und es ist ausgeschlossen, daß er bei Einblick in die Steuerliste oder Steuerbücher etwas erfahren kann, was seine Person nicht betrifft. Fällen von Indiskretion würde dadurch ein Riegel vorgeschoben.

Dieser Sache besondere Aufmerksamkeit zu schenken, ist warm zu empfehlen. Die Vorteile der Anwendung von Nummern statt Namen in der Buchhaltung wird die Praxis vollauf bestätigen. S. Simon, Stuttgart.

Abrundung der Rechnungsbeträge usw. auf 5 und 0.

Im geschäftlichen Leben gilt allgemein, besonders in der heutigen hastenden Zeit, der Grundsatz: „Zeit ist Geld".

Jeder Zeitgewinn ist gleichbedeutend mit Geldgewinn. Daher soll auch die ganze kaufmännische Rechnung und Buchführung darauf gerichtet sein, möglichst wenig Zeit zu beanspruchen. Aber das „möglichst wenig" darf nicht kurzsichtig aufgefaßt werden. Jede Vereinfachung der Buchführung, die Fehler verursacht oder an der einen oder anderen Stelle wieder mehr Arbeit bedingt, so daß aus der vermeintlichen Zeitersparnis in Wirklichkeit ein Zeitverlust wird, ist zu verwerfen. Aber wie wir auf der einen Seite Leute finden, die „um Zeit zu sparen" eine allereinfachste Buchführung ausüben, die jeder kaufmännischen Ordnung Hohn spricht, so gibt es auch solche, die pedantisch an allen überflüssigen Einrichtungen einer althergebrachten doppelten Buchführung kleben. Findet doch z. B. das Kartensystem noch lange nicht die Beachtung und ausgedehnte Verwendung, die es verdient.

Es wird nun auch mein in der Überschrift angegebener Vorschlag, die Beträge der Rechnungen, Zahlungsanweisungen usw. auf 5 und 0 abzurunden, bei eingefleischten Buchhaltern der doppelten Buchhaltung einiges Entsetzen verursachen, und doch wird, wenn, wie jetzt nur von vereinzelten Firmen, allgemein diese Abrundung eingeführt würde, eine große Erleichterung der ganzen Buchführung nicht nur der Lieferanten, sondern auch der Kunden eintreten.

Jeder, der Buchhalter war oder ein solcher ist, weiß, welchen Zeitverlust das Addieren der Pfennigeiner beim Abschließen der Konten, des Kassabuches und der verschiedenen bei kaufmännischen und industriellen Firmen erforderlichen Rechnungsbücher verursacht und wie mancher aufatmen würde, wenn er bei den aus 40—50 Beträgen bestehenden Zahlenreihen nur 0 und 5 er vorfinden würde, statt wie bisher, bunt gewürfelt, alle Zahlen von 1—9. So langweilig die Addition einer Reihe der letzteren Art ist, so schnell wird sie bei auf 5 und 0 abgerundeten Zahlen erfolgen. Das Zusammenzählen der Pfennigeiner dürfte dann vielleicht nur den vierten bis zehnten Teil an Zeit in Anspruch nehmen. Im Verhältnis zu der gesamten Arbeitszeit ist der Zeitgewinn um so größer, je kleiner die Beträge an sich sind.

Diese Abrundung braucht noch nicht bei den Einzelbeträgen einer Faktura stattzufinden, denn mit diesen hat nur eine Person, der Fakturist, zu tun — allerdings schadet auch für diesen eine Erleichterung nicht — sondern es genügt schon, wenn die Endbeträge der Fakturen abgerundet werden (oft tut man dies auch, wenn Rabatt abgezogen wird). Die Endbeträge werden zunächst auf den Konten und in den Journalen oder Versandbüchern gebucht, kehren dann bei Zahlungen in dem Kassabuch und auf den Konten wieder und machen bei der doppelten Buchführung die Kontrollabrechnungen langwieriger. Die Abrundung soll man aber nicht nur auf Fakturen anwenden, sondern auch auf Zahlungsanweisungen, soweit diese von dem Zahlenden berechnet werden, so z. B. bei Provisionen an Reisenden. Dann bittet man ferner seine Lieferanten, ebenfalls ihre Rechnungen nur in abgerundeten Beträgen auszufüllen, damit auch die Kosten der Kreditoren vereinfacht werden, wozu diese um so eher beitragen werden, als sie selbst Vorteil durch Arbeitsersparnis haben. Ebenso mache man Abzüge an Skonto usw. nur in abgerundeten Beträgen und veranlasse auch die Kunden, durch ein Rundschreiben wie durch einen auffallenden Aufdruck auf der Faktura dazu. Wenn diese Abrundung in den vorliegenden Fällen allgemein durchgeführt würde, so würden nicht abgerundete Beträge kaum mehr in die Buchführung hineinkommen. Man könnte sogar die etwa noch eingehenden nicht abgerundeten Beträge (durch Abzug von Skonto entstanden) abgerundet in dem Kassabuch und auf den Konten buchen; natürlich müßte dann in dem Kassabuch in einer besonderen Reihe das jeweilige Plus oder Minus ausgeworfen werden, damit die Kasse stimmt. Am besten wird der bei den Abschlüssen dadurch entstandene Mehr- oder Minderbetrag immer wieder in der besonderen Reihe vorgetragen, weil er doch meist zwischen Minus und Plus schwankt und nach keiner Seite hin einen nennenswerten Betrag erreichen wird.

Da wohl in allen Fällen des Warenverkaufes, in denen mit Pfennigeinern gerechnet wird, eine völlige Übereinstimmung zwischen dem Abgang des Lagers und dem Gesamtbetrag der abgehenden Rechnungen niemals erzielt werden kann, da durch Verschnitt, durch Muster, durch Verderb usw. im Jahre eine nicht genau bezeichnete Menge verlustig geht, so ist auch von diesem Gesichtspunkte aus nichts gegen die Abrundung der Fakturenbeträge einzuwenden.

Eine zweite Frage ist die, ob durch die Abrundung für den Lieferanten nicht etwa ein Verlust entsteht oder für den Kunden ein solcher, der dann für den Lieferanten einen Gewinn bedeutet. Man kann dies nicht allgemein mit ja oder nein beantworten. Wenn man nicht die vor allem vorkommenden Einzelpreise und die meist gelieferten Mengen kennt, kann man nur Wahrscheinlichkeitsrechnungen aufstellen.

Wir wollen einmal annehmen, daß alle Multiplikationen von 1×1 bis 9×9 gleichmäßig verteilt vorkämen, wobei wir natürlich die Multiplikationen mit 5 ausschalten können, weil hier ja keine Abrundung nötig ist. Gehen wir nun das Einmaleins durch, so werden wir finden, daß bei den Multiplikationsreihen mit geraden Zahlen (2, 4, 6, 8) diese Zahlen in den Produkten je zweimal vorkommen, in den Multiplikationsreihen mit ungeraden Zahlen (1, 3, 7, 9) alle Zahlen von 1 bis 9 je einmal. Die Summe von $2 + 4 + 6 + 8 = 20$, runden wir ab, so haben wir $0 + 5 + 5 + 10$ ebenfalls $= 20$, Ferner ist $1 + 2 + 3 + 4 + 6 + 7 + 8 + 9 = 40$, abgerundet $0 + 0 + 5 + 5 + 5 + 5 + 10 + 10$ ebenfalls $= 40$. Jede Reihe des Einmaleins gibt addiert die gleiche Summe, ob abgerundet oder nicht abgerundet, und deshalb tritt durch die Abrundung weder ein Gewinn noch ein Verlust ein, wenn entweder in der Anzahl der berechneten Waren als Einer die Zahlen 1—9 gleichmäßig vorhanden sind, oder wenn dieses bei den Preisen der Fall ist oder wenn beides zugleich zutrifft.

In vielen Betrieben wird es nun nie oder kaum vorkommen, daß von irgend einer Ware 9 Stück, Dutzend oder Meter verlangt werden, aber auch dann bleibt bei gleichmäßiger Verteilung der übrigen Multiplikationen das Resultat gleich. In anderen Betrieben kommen außerdem Mengen mit 7 nicht vor; auch dann ergeben die restlichen Multiplikationen mit und ohne Abrundung dasselbe Resultat, was aber auch stets der Fall ist, wenn eine oder mehrere der anderen Mengen-Zahlen ganz fehlen. Die folgende Tabelle gibt die Einzelsummen für jede Reihe und die Endsumme für die beiden Fälle an, daß entweder nur die Mengenzahl 9 oder 9 und 7 fehlt.

	ohne 9 ×		ohne 7 × und 9 ×		
		Abgerundet		Abgerundet	
× 1	31	30	24	25	× 1
× 2	62	60	48	45	× 2
× 3	93	95	72	75	× 3
× 4	124	125	96	95	× 4
× 6	186	185	144	145	× 6
× 7	217	215	168	165	× 7
× 8	248	250	192	295	× 8
× 9	279	280	216	215	× 9
	1240	1240	960	960	

Man kann auch hieraus ersehen, wie die Sache liegt, wenn außerdem einzelne Zahlen bei den Preisen fehlen. Wenn z. B. Preise wie 9, 19, 29 usw. Pf. nicht vorkommen, so wird im ersteren Falle ein kleiner Verlust, im zweiten Falle ein kleiner Gewinn entstehen, unter der Vorraussetzung, daß die übrigen Zahlen gleichmäßig vertreten sind. Ebenso läßt sich aus der Tabelle ersehen, wie das Fehlen anderer Preiszahlen wirkt.

Aus den vorstehenden Auseinandersetzungen wird man entnehmen können, daß durch die Abrundung dem Geschäfte im allgemeinen keine Werte verloren gehen. Man kann ja schließlich die Probe aus den Fakturen eines Monats machen, ohne daß man daraus einen sicheren Schluß zu ziehen vermag, da ja Zufälle mitspielen können.

Aber selbst, wenn durch die Abrundung der Fakturen usw. dem Geschäfte ein kleiner Verlust entstehen würde, so fände dafür ein reichlicher Ausgleich durch Zeitgewinn bei der Buchführung statt. Selbst wenn kein Angestellter gespart würde, so muß schon darin ein großer Vorteil erblickt werden, daß der entlastete Buchhalter, Kassierer usw. auf die übrige

Arbeit wieder mehr Sorgfalt verwenden oder zu anderen Leistungen herangezogen werden kann. Natürlich darf man nicht von dem Gesichtspunkte ausgehen, der einer hinreichenden Einführung der Schreibmaschine in die Gerichtspraxis usw. hinderlich ist. Wozu hat man auch hier die vielen Schreiber, die alle Schriftstücke mindestens zweimal, in oft schauderhafter Handschrift, abschreiben, anstatt sie sauber auf der Maschine mit stets gleichlautenden Durchschlägen zu tippen!

Max Frank. (Nachdr. verb.)

Die Ausstellung für Geschäftsbedarf und Reklame.

April 1913 Frankfurt a. M.

Es mangelt heuer nicht an Büroausstellungen aller Art. Im Juni findet in München die Ausstellung Büro und Geschäftshaus statt. Der Leipziger Baufachausstellung ist eine Büroausstellung angegliedert, ebenso der Anfangs Mai eröffneten Berliner Papier-Industrie-Ausstellung. In einer Reihe anderer Städte werden Büroeinrichtungen auf Ausstellungen gezeigt und fast durchweg erkennt man bei den Vorarbeiten seitens der Ausstellerschaft eine gewisse „Ausstellungsmüdigkeit". Wird diese seitens der Ausstellungsleitung auch bis zur Ausstellung nicht zugegeben, so konnte doch bereits im vergangenen Jahre wiederholt festgestellt werden, daß zu diesen mittleren Büro-Ausstellungen meist nur Vertreter der großen Fabriken kommen, ein paar Schreibmaschinen, eine Kopiermaschine und einen Vervielfältigungsapparat ausstellen, auch allerhand Prospekte verbreiten, aber eine Büroartikel-Ausstellung, eine Schau für Geschäftsbedarf und Reklame sind solche Veranstaltungen nicht. Sie können es nicht sein, denn dazu bedarf es der Unterstützung aller beteiligten Industrien. Da diese immer mehr darauf bedacht sein müssen, bei Ausstellungen nicht nur aus Gründen der Repräsentation mitzutun, sondern bei derartigen Veranstaltungen stets die Frage der Erfolgsmöglichkeit zu bedenken, gibt es bisher in Deutschland nur zwei Plätze, die für Büroausstellungen in Betracht kommen: Frankfurt und Berlin. Erörterungen der Tatsache lenken vom Thema dieser Arbeit ab. Erwähnt sei nur, daß in beiden Städten der weitaus größte Teil der deutschen Büroartikel-Fabrikation seinen Sitz hat, sie daher auch von den deutschen Vertretungen der ausländischen Firmen bevorzugt werden. Dazu kommt, daß sowohl in Frankfurt als in Berlin verhältnismäßig die meisten Interessenten für modernen Bürobedarf zu finden sind. Der Wiederverkäufer, dem eine gute Fachausstellung von größtem Nutzen ist, ist gleichfalls mit Berlin oder Frankfurt zufrieden. Vielleicht tritt Leipzig in absehbarer Zeit zu den Ausstellungsstädten, Möglichkeiten sind an diesem Platze wohl vorhanden.

Zur Frankfurter Ausstellung selbst. Sie fand vom 10. bis 20. April in dem großen Saale der Festhalle statt. Veranstaltet wurde sie vom deutschen Fachverband der Büro-Industrie, dem deutschen Papierverein, dem Verbande der Plakatindustriellen, dem Verbande der deutschen Lederwarenindustriellen und dem Vereine deutscher Reklamefachleute. Alle wichtigen Verbände hatten ihre Mitarbeit zugesagt und es sei von vornherein bemerkt: die Ausstellung war die beste und reichhaltigste aller ähnlichen, bisher in Deutschland gesehenen Veranstaltungen. Die letzte große Ausstellung war im Februar 1911 in Berlin. Die Frankfurter Ausstellung war ungefähr doppelt so groß, der Ausstellungskatalog umfaßte fast 200 Firmen, dabei sind all die Firmen, welche geschlossen in der „Ausstellung für Buchgewerbe und angewandte graphische Kunst" ausstellten, nicht einbegriffen. Bereits der erste Blick in die Ausstellung zeigte den großen Unterschied zwischen der Berliner und der Frankfurter Ausstellung. Es wäre allerdings zu viel gesagt, die Berliner Ausstellung 1911 gegenüber der Frankfurter Ausstellung 1913 mit einem bunten Jahrmarkte und einer künsterischen Schau zu vergleichen. Tatsache ist dagegen, daß der Gesamtaufbau der Berliner Ausstellung ein grelles Bild bot, während die Frankfurter Ausstellung auch dem Auge wohltuend war. Man hatte mit Erfolg versucht, in den Bahnen zu wandeln, welche die Münchener Ausstellungen in den letzten Jahren kennzeichnen, es ergab sich ein anmutiges Bild, die einzelnen Kojen der Aussteller waren harmonisch aufeinander abgestimmt, das Gerippe der ganzen Ausstellung künstlerisch durchgestaltet. Wenn auch in einzelnen Ständen die Forderungen des modernen Geschmackes wenig berücksichtigt waren, der Gesamteindruck durfte selbst dem künstlerisch geschulten Auge Freude bereiten. Die Nummerierung der einzelnen Stände ließ etwas zu wünschen übrig; wer an Hand des Ausstellungskataloges die einzelnen Stände nacheinander besichtigen wollte, mußte manchen Weg doppelt zurücklegen. Das wäre wohl der einzige praktische Fehler der Ausstellung, der dem großen Publikum auffiel.

Die Grundlinien der Ausstellungsleitung waren es, möglichst vollkommen alle die Erfindungen der letzten Jahre zu zeigen, welche dahinstreben, die Büroeinrichtung und die Reklame so zweckdienlich als möglich zu gestalten. Daß dabei in erster Linie Maschinen aufgestellt werden konnten, braucht für den Leser dieser Zeitschrift nicht besonders betont zu werden. Wichtiger ist der Hinweis, daß die Frankfurter Ausstellung außerdem zeigen wollte, welchen Einfluß die moderne Raumkultur auf die Büro- und Geschäftseinrichtung haben könnte.

Wenn im Folgenden bestimmte Gebiete der modernen Bürotechnik zusammengefaßt werden, über die Ausstellung daher nicht in der Weise berichtet wird, die Erzeugnisse einzelner Firmen zu nennen, geschieht es, weil die stoffliche Zusammenfassung eine bessere Möglichkeit der Darstellung bietet. Es sei außerdem voraus bemerkt, daß der Bericht sich zum größten Teile darauf beschränken muß, Neuigkeiten zu erwähnen. Was bisher an guten Erzeugnissen von der modernen Bürotechnik geboten wird, wurde dem Leser dieser Zeitschrift bereits in einzelnen Abhandlungen während der letzten Jahre, wie sie sich in der Rubrik: „Aus der Praxis" fanden, gezeigt.

Fehlte die Schreibmaschinenindustrie auf der Berliner Ausstellung fast vollständig, zeigte Frankfurt dafür ein umso geschlosseneres Bild. Der am meisten bewunderte Stand der Ausstellung zeigte eine Schreibmaschinenschau, es war die Ausstellung der Firma Muggli in Frankfurt, die alle modernen Typen der Underwood-Maschine vorführte. Es ist keine Übertreibung, von der Underwood-Ausstellung zu sagen, sie war mustergültig. Die deutsche Vertretung hatte sich nicht damit begnügt, ihre Modelle zu zeigen, sie stellte eine vollständige Schreibmaschinenschule mit Lehrer und ungefähr einem Dutzend Schülerinnen und Schülern aus, um die Vorteile ihres Lehrsystems zu zeigen. Auf dem Stande waren die neuen rechnenden Schreibmaschinen zu sehen, gezeigt wurde ihre Verwendung beim Fakturieren, bei der Anfertigung von Lohnlisten usw. Bemerkenswert waren die Computing-Maschinen, die es ermöglichen, daß Rechnungen auf Fakturen nicht nur vertikal, sondern auch horizontal ausgeführt werden. Eine der ausgestellten Maschinen war mit neun Rechenwerken ausgerüstet, mit ihr ließen sich also neun verschiedene Kolumnen addieren. Der Underwood-Stand zeigte die selbstschreibende Schreibmaschine für Schemabriefe, in die sofort die Adresse eingesetzt wurden. Ferner war eine Maschine aufgestellt, deren Wagen-Rücktransport und Zeilenschaltung durch elektrische Kraft geschah. Bei dem beschränkten Raume dieses Berichtes würde es zu weit führen, die einzelnen Vorzüge eines jeden Schreibmaschinensystems zu nennen Zu registrieren wäre, daß die Billingvorrichtungen immer mehr auch an deutschen Maschinen angebracht werden, leider schienen die praktischen Arbeiten mit den Fakturiermaschinen nicht immer von Sachverständigen vorgeführt zu werden. Auffällig war die Anzahl vollständig neuer Schreibmaschinen-Modelle. Ungefähr sechs verschiedene Fabrikanten zeigten Maschinen, die der Allgemeinheit kaum dem Namen nach bekannt sind. Besondere Vorzüge haben sie alle, wollte man den Ankündigungen glauben. Neuerungen waren jedenfalls nur in ganz geringem Maße zu finden. Die Zeit muß zeigen, welche Systeme sich durchsetzen können. Sicher ist, daß unsere deutsche Schreibmaschinen-Industrie rüstig vorwärts schreitet und auch verhältnismäßig neue Fabrikate recht brauchbare Modelle zeigen. Aber da sich der Wert einer guten Schreibmaschine nicht nach ein paar Monaten oder nach einem Jahre, meist erst nach drei oder noch mehr Jahren zeigt, wäre ein Urteil auf Grund der Vorführung gelegentlich der Ausstellung verfrüht. Zu bedauern war es jedenfalls, daß Maschinen gezeigt wurden, — es waren leider auch noch deutsche Fabrikate —, deren

Konstruktion und Material dem Fachmanne auf den ersten Blick erkennen ließen, daß selbst der verhältnismäßig billige Preis viel zu viel für eine schlechte Nachahmung guter bestehender Modelle war. Eine Berliner Firma zeigte als bemerkenswerte Neuerung einen durch Fußdruck zu betätigenden Papierwagenrückschalter, dessen geringer Preis von 30 bezw. 36 M die Einführung fördern wird. Die Erwartungen mancher Ausstellungsbesucher, ein Modell der Schreibmaschine zu finden, die mit einem Sprechapparat verbunden ist, also automatisch schreibt, wurden nicht erfüllt, ebenso fehlten die Modelle der elektrischen Schreibmaschinen, welche die Arbeit des Tastenanschlages bedeutend vermindern und Gewähr für gleichmäßigen Anschlag bieten.

Wenig Änderungen oder Neueinrichtungen zeigten die ausgestellten Sprechmaschinen. Ihre Zahl bewies allerdings, daß die Diktiermaschine immer weitere Kreise für sich gewinnt. Erfreulich war es, festzustellen, wie sehr die Technik mit Erfolg bestrebt war, Kleinigkeiten zu verbessern, deren Nachteile erst bei ständigem Gebrauche zutage traten. Ein Ideal der Sprechmaschine, die leichte Reisemaschine, welche unabhängig vom elektrischen Strome arbeitet, also Federantrieb besitzt, war nicht zu finden. Sobald ein leichter Akkumulator in den Handel gebracht wird, dürfte die Zeit nicht mehr fern sein, wo z. B. der Reisende seine Geschäftsberichte nur noch vermittels des Sprechapparates weitergibt, wo überhaupt der geschriebene Brief immer mehr gegenüber der Versendung von gesprochenen Walzen zurücktreten muß. Auffällig war, daß neben den bekannten führenden Maschinen, die vollständig ausgerüstet durchschnittlich 300 M kosten, eine neue „Diktiermaschine" auftauchte, deren Preis nur 125 M ist, die Walzen werden mit 60 Pf. berechnet, während die übrigen Walzen M 1,25, M 1,20 oder M 1,10 kosten. Der Apparat arbeitete auf der Ausstellung zufriedenstellend, bewährt er sich in der Praxis, würde er bei der Einführung der Sprechmaschinen an die erste Stelle kommen.

Wohl die größten Fortschritte zeigten die Vervielfältigungs-Apparate. Zufällig war ein Modell des ersten einigermaßen brauchbaren Vervielfältigers aufgestellt. Es war ein plumper Holzkasten, sehr schwer und unpraktisch, gewiß konnten mit ihm seiner Zeit kaum mehr als 30 oder 40 Abzüge in der Stunde hergestellt werden. Die beiden vollkommensten Vervielfältiger auf der Ausstellung, der Gammeter Multigraph und der Printograph stellten Meisterwerke der Technik dar, die bei elektrischem Antriebe in der Stunde wohl 3000 Abzüge liefern können. Dabei wird die menschliche Tätigkeit beim Abziehen fast ganz ausgeschaltet. Für das moderne Büro kommt die Vervielfältigung auf Grund des hektographischen oder des Wachsmatrizen-Verfahrens nicht mehr in Frage. Der moderne Brief, mittels des Vervielfältigungsapparates hergestellt, darf vom Originalschreibmaschinenbriefe nicht unterschieden werden können und dieses Ergebnis läßt sich nur mit den Einzeltypenapparaten erzeugen. Dabei ist allerdings nicht ausschlaggebend, ob die Vervielfältigung mittels eines Flachdruckers oder durch einen Rotationsapparat geschieht. Die besonderen Vorteile liegen in der Konstruktion. Der einfachste, für ein modernes Büro in Frage kommende, wird der Debego-Vervielfältiger sein, er kostet ungefähr 450 M, der Satz wird durch Handarbeit hergestellt. Gegenüber den gewöhnlichen Handsetzmethoden zeigt der Debego-Apparat manche Vorteile, die das Setzen in der halben Zeit gegenüber früher möglich machen. Vorteilhaft scheint als Neuerung, daß der Debego-Apparat nicht nur mit einzelnen Typen setzt, sondern eine Silbensetzvorrichtung besitzt, welche die einzelnen, am häufigsten vorkommenden Silben in einer Type vereinigt. So sind z. B. sämtliche Artikel, die Vorsilben von, vor, ver usw. auf einem Typenkegel, und die Verwendung dieser Typen erspart viel Zeit. Die Ablegevorrichtung ist gleichfalls praktisch, das Vervielfältigen zeigt gegenüber früher manche Vorteile. Die beiden oben genannten größeren Vervielfältigungsapparate haben besondere Setzmaschinen, deren Einrichtung beim ersten Prüfen verblüffend ist. Allerdings kosten diese Maschinen ziemlich viel, der Printograph z. B. 1725 M, eine besondere Eigenart des Multigraphen ist es, daß dieser Vervielfältigungsapparat, bei dem der Satz auf eine Trommel gespannt wird, die Verwendung von Klichés zuläßt, deren Zurichtung allerdings besondere Mühe erfordert. Es ist möglich, mit der Maschine einen vollständigen Brief, also Briefkopf, Text, sogar die Unterschrift automatisch herzustellen. Noch vor wenigen Jahren hätte man derartige Fortschritte für unmöglich gehalten. Der Vervielfältigungsapparat bietet den besten Beweis, in welcher Weise die Technik bestrebt ist, den Forderungen der Praxis nachzukommen. Die moderne Reklame braucht unbedingt den persönlichen Brief, daher galt es, Maschinen zu schaffen, die außerordentliches leisten und es darf festgestellt werden, daß die modernen Vervielfältiger Maschinen darstellen, deren Anschaffung sich trotz sehr hoher Preise in recht kurzer Zeit bezahlt machen muß.

Im Zusammenhange mit den Vervielfältigungsapparaten seien die Adressiermaschinen erwähnt. Nachdem an der Konstruktion selbst nur Kleinigkeiten verbessert werden konnten, den Beweis der Leistungsfähigkeit erbrachten die Maschinen bereits in den letzten Jahren, galt es die Maschinen der modernen Organisation noch mehr als bisher nutzbar zu machen. Es ist schade, daß es nicht möglich ist, im Rahmen dieser Arbeit auf Einzelheiten einzugehen, denn die Adressiermaschine, vor allen Dingen der Adressograph, zeigt eine Entwicklung, die typisch für die moderne Büroindustrie ist. Das Prinzip der Adressiermaschinen ist bekannt, die Adresse wird entweder auf einem besonderen Papier eingestanzt, auch eine Metallplatte kann als Material verwandt werden, oder die Adresse wird aus Gummitypen zusammengesetzt. Die Adressen ruhen in Kästen, welche vor dem Gebrauch in die Maschine einzuführen sind, durch Hand- oder Kraftbetrieb werden dann Briefumschläge, Drucksachenstreifen usw. mit großer Geschwindigkeit von der Maschine mit Adresse versehen. Heute hat man die einzelnen Matrizen zu einer Kartothekkarte ausgestaltet. Die einzelne Karte kann z. B. für die Absatzstatistik als Kundenkarte benutzt werden, sie läßt sich mit den verschiedensten Reitern versehen, es ist daher möglich, beim Adressieren ohne Mehrarbeit nur die Adressen zu verwenden, welche mit einem Reiter für besondere Zwecke versehen sind, obgleich der ganze Kartenkasten in die Maschine eingesetzt wird. Die Maschine besorgt automatisch die Auswahl der Karten, es lassen sich bis zu 36 verschiedene Zusammenstellungen der Karten einrichten, so daß 36 verschiedene Adressenzusammenstellungen innerhalb der gleichen Kartothek getroffen werden können. Was das bedeutet, kann nur der Eingeweihte verstehen, es ist eine Leistung, die einem gut organisierten Geschäfte große Summen ersparen kann.

Die Fortschritte der Kopiermaschinen sind gering, es scheint, als hätte die Konstruktion bereits alles Mögliche geschaffen, der Fehler der besten Kopiermaschinen, die geschnittene Kopien liefern: die Unmöglichkeit, vollständig glatte Kopien zu erhalten, war bei keinem der ausgestellten Modelle vollständig behoben. Dagegen wurden Maschinen gezeigt, deren Schnelligkeit Staunen erregen mußten, beachtenswert waren die verschiedenen Einrichtungen, um mehrere Kopien des gleichen Schriftstückes zu erhalten.

Große Umwälzungen wird in der nächsten Zeit auch die Registratur nicht bringen. Die Fabrikanten sind bestrebt, praktische, feste und einfach zu handhabende Ordner zu schaffen, die es möglich machen, gelochte Schriftstücke, selbst auf nicht sehr starkem Papiere zu schonen. Ein wichtigster Punkt ist außerdem die Zeitersparnis beim Einordnen und Nachschlagen der Schriftstücke. Der Radiusordner scheint diesen Zielen sehr nahe zu kommen. Besondere Verbesserungen zeigen die kleineren Schnellhefter, bezw. die Mappen für die Vertikalregistratur. Das locherlose System findet immer mehr Freunde, weil die Verschlußmechaniken ständig vollkommener werden. Einen verhältnismäßig sicheren, dabei schnell wirkenden unsichtbaren Verschluß zeigt die Autoclip-Mappe, vorteilhaft ist auch der Autopreß-Verschluß. Er gewährt den eingehefteten Schriftstücken festen Halt, ist allerdings um eine Kleinigkeit teuerer als gewöhnliche Schnellhefter. Bei den Kartothekeinrichtungen sah man manch neue Form der Kästen, die Karten selbst lassen sich in der heutigen Gestalt nicht mehr verbessern, nur in der Form der Befestigung auf der Schieberstange des Kartothekkastens waren einige Änderungen zu finden. Die Markierungskarte entspricht in ihrer jetzigen Gestalt allen berechtigten Wünschen. Neuerungen gab es hierbei nicht.

Sehr groß ist die Konkurrenz bei den Geschäftsbüchern,

besser gesagt, bei den Losen-Blattbüchern, für deren Konstruktion immer noch neue Modelle gefunden werden. Die Frankfurter Ausstellung zeigte, daß man im allgemeinen nur einen Unterschied zwischen runden und eckigen Rücken hat, die Art des Verschlusses ist zwar bei jedem System verschieden, doch ist der Unterschied nicht so groß, als es nach den Angaben der einzelnen Fabrikanten der Fall zu sein scheint. Große Verbesserungen waren nicht zu finden, interessant war eine Rollvorrichtung, die namentlich bei schweren Büchern viel Vorteile bringen kann. Das Buch wird durch die Rollen, die sich an allen Kanten befinden, geschützt, die Lebensdauer reichlich verlängert. Erfreulich ist es, daß das lose Blattbuch für die Zwecke des Billingverfahrens immer mehr vervollkommnet wird. Das Billingbuch der Bergischen Geschäftsbücherfabrik erfüllte alle Anforderungen. Immer mehr Eingang findet das Durchschreibeverfahren. Es ist möglich, daß auf gutem Papiere selbst gewöhnliche Federn zur Durchschrift verwandt werden, wenn sie genügend hart sind. Bevorzugt werden Durchschriften mit Achatstift, die sehr sauber werden und nicht wesentlich teurer als gewöhnliche Durchschriften sind. Die Durchschreibpapiere sind auf der Höhe. Wie sich die Bürotechnik Vorteile oder Erfindungen von Industriezweigen nutzbar macht, die auf den ersten Blick nur wenig oder gar keine Beziehungen zur Bürotechnik selbst haben, zeigen die Kontrolluhren, welche in der letzten Zeit durch ihre Vervollkommnung immer mehr Anklang finden. Der Antrieb der Uhren geschieht gewöhnlich elektrisch von irgendeiner Zentralstelle innerhalb des Geschäftes oder der Stadt. Der Beginn der Geschäftszeit, die Pausen und der Schluß der Tätigkeit werden durch automatische Signale angezeigt. Für das ganze Geschäft ist daher nur eine Zeit maßgebend. Eine besondere Konstruktion der Uhren dient der Personalkontrolle. Jeder Angestellte erhält eine Zeitkarte, die er beim Kommen und Gehen durch die Uhr abstempeln läßt, dadurch wird mit unbedingter Sicherheit festgestellt, wie lange der Arbeiter im Geschäfte war. Die Uhren lassen sich für eine Reihe weiterer Zwecke verwenden, sie können als Lohnzettel dienen, bei Akkordarbeit verwendet werden, lassen sich in den Dienst des Lohn- und Kalkulationsbüros stellen und anderes mehr. Auf der Ausstellung waren zwei verschiedene Konstruktionen der Uhren zu sehen, die beide gleich gut arbeiteten. Interessant waren die Telephoneinrichtungen, die es möglich machen, daß ein Telephonapparat sowohl für den Verkehr mit der Post als innerhalb des Geschäftes verwendet wird. Selbst von Nebensprechstellen läßt sich das Amt ohne weiteres anrufen, es ist sogar möglich, bei einem Gespräch mit der Hauptleitung Rückfragen innerhalb des Geschäftes zu machen. Ein weiterer Vorteil ist die automatische Lösung sämtlicher Verbindungen durch Zurücklegen des Hörers und die Unmöglichkeit der vorzeitigen Trennung oder Unterbrechung durch Unberufene, da Sperrsignale in jeder Station eingebaut sind, die leicht erkennen lassen, ob gesprochen wird oder nicht.

Die neuen Portokontrollmaschinen bezw. die neuen Modelle der bewährten Systeme zeigen äußerlich keine Veränderungen. Einige Systeme wurden mit verbessertem Schutze gegen unberechtigte Eingriffe versehen, ein Portokontrollapparat, der bereits bei der Bedienung durch eine einzige Person eine automatische unbedingt sicher wirkende Kontrolle ausübt, ist allem Anschein nach noch nicht gefunden, er wird kaum zu konstruieren sein. Auf der Ausstellung wurde ein neuer Portokontroll- und Frankierstempel gezeigt, der je eine Markensorte automatisch aufklebt und sie gleichzeitig registriert. Eine Kontrolle bietet der Stempel so gut wie gar nicht, die frankierte Post muß immer noch von einer Kontrollperson geprüft werden, allerdings erleichtert die Registratur der verbrauchten Marken die Kontrolle wesentlich, außerdem geschieht das Bekleben der Postsachen mit den Marken sehr rasch. Der Stempel hat den Nachteil, daß er sich z. B. für die Frankatur von Rollen ebenso wie leichter Pakete, die möglichst wenig gedrückt werden, schlecht eignet. Erwähnenswert wäre an kleinen Erfindungen ein Briefmarken- und Etiketten-Aufkleber, mit dem es möglich ist, zwei Briefmarken auf einmal aufzukleben, und der sich wegen seiner schnellen Arbeit außerdem recht gut für das Aufkleben von Reklamemarken bis zur Größe von 7×11 cm eignet. Ein neuer Bleistiftspitzer mit auswechselbaren Fräsern für Hand- und elektrischen Betrieb gefiel sehr, er hat den Vorzug, wirklich mit Spitzen aufzuhören, wenn das Blei fertiggeschnitten ist. Mit 3 verschiedenen Fräsern können 3 verschiedene Spitzen geschnitten werden. Nach der Angabe der Fabrik soll der Apparat bis zu 50 % Blei sparen. Zur Vernichtung von Dokumenten, überhaupt allen Schriftstücken, die zur Verhütung von Mißbräuchen sicher zerstört werden sollen, war eine Papierzerreißmaschine „Moloch“ aufgestellt, deren sicheres Arbeiten Beifall fand. Der Apparat kommt nur für große Betriebe in Frage, den meisten Ausstellungsbesuchern diente er nur als Schaustellung. Wichtiger für den allgemeinen Gebrauch war das neue Modell eines Verstärkungslochers, der dazu dient, Seidenblatt-Kopien und Durchschläge der Schreibmaschine registraturfertig zu machen. Kosteten bisher diese Locher ungefähr 100 M, beträgt der Preis von „Regulus“ nur 54 M. Vielleicht ist er auch im Betriebe billiger als die früheren Modelle, die den Nachteil hatten, daß das Verstärkungspapier durch eine Flüssigkeit gezogen wurde, die ein Rosten des Apparates selbst möglich machte. Mit Regulus lassen sich gleichzeitig zwei und mehr Kopien miteinander zusammenheften und verstärken, das ist wichtig für Briefkopien von mehreren Seiten, die durch die Verstärkung ein Ganzes bilden.

Der besondere Einfluß der modernen Raumkultur auf die Einrichtung des Büros zeigte sich begreiflicherweise am meisten bei den Büromöbeln. Hatten leider gerade in dieser Abteilung manche leistungsfähige Firmen nicht ausgestellt, so waren doch Fabrikanten vertreten, die erstklassige Anfertigungen zeigten und bewiesen, daß das Büro des Kaufmanns geschmackvoll sein kann, ohne dadurch irgendwie unpraktisch zu sein. Auch für die Möbel zeigte sich die Wahrheit des Wortes, daß Fabrikate, bei denen Einfachheit der Formen mit Zweckmäßigkeit und bestem Material verbunden sind, stets ein Erzeugnis darstellen, das den Ansprüchen des guten Geschmackes vollkommen genügt. Besonders auffällig wurde diese Tatsache bei den Ausstellungen der Schaufensteranlagen und Schaufenstereinrichtungen, bei den Eisenkonstruktionen für das Lager und die Büroräume. Überraschende Neuheiten sind bei den Büromöbeln fast ausgeschlossen. Wir haben zwei verschiedene Typen, das fertige Möbel, das von Anfang an in der vollendeten Gestalt geliefert wird, und das zusammensetzbare Möbel nach dem System der zusammensetzbaren Bücherschränke. Die meisten Entwicklungsmöglichkeiten bietet das zusammensetzbare Gerät, hierbei müssen wir feststellen, daß uns die Amerikaner überlegen sind. Wenn auf allen anderen Gebieten der Bürotechnik der deutsche Fabrikant bestrebt ist, das amerikanische Vorbild zu erreichen, läßt sich meist feststellen, daß wir, trotzdem wir 20 oder 30 Jahre später, mit den Konstruktionen begannen, hier und da bereits Mustergültiges leisten, dem der Fachmann Anerkennung widmen muß. Die besten deutschen Rechenmaschinen werden von den amerikanischen keinesfalls erreicht, ein endgültiges Urteil über die Schreibmaschinen läßt sich nicht geben, es ist zu hoffen, daß wir in ein paar Jahren auch unserer Industrie vollkommenes Lob schenken können. Unsere Kopiermaschinen sind so gut als die amerikanischen, die deutschen losen Blattbücher werden nicht übertroffen. Dagegen stehen wir zurück mit unseren Adressiermaschinen und den Vervielfältigungsapparaten, wir müssen die Mehrleistungen der Amerikaner auch bei den Büromöbeln anerkennen. Der Grund dieser Tatsachen ist nicht schwer zu finden. All die Büroartikel, für die wir in Deutschland größere Verwendung haben, geben unseren Fabrikanten reichlich Gelegenheit, ihre Fähigkeiten nutzbringend zu zeigen. Wenn allerdings der Bedarf in den betreffenden Maschinen verhältnismäßig gering ist und sich aus diesem Grunde die Ausgaben für Konstruktionen höchstwahrscheinlich nur schwer bezahlt machen, wird es verständlich, daß der deutsche Fabrikant kein besonderes Interesse hat, sein Geld für Versuche zu opfern. Und weil der größte Teil der deutschen Kaufleute gerade bei der Möbeleinrichtung seines Büros ganz andere Wünsche als der Amerikaner hat, richten die deutschen Fabriken ihr Augenmerk darauf, zwar recht solide Ware zu erzeugen, die aber meist die technischen Feinheiten und Vorteile des amerikanischen Möbels nicht besitzt. Als Beweis dienen die ausdehnbaren Registraturschränke der Shaw-Walker-Gesellschaft. Sämtliche Kästen des zusammensetzbaren Schrankes laufen

auf Rollen, für große schwere Geschäftsbücher sind Rollstellagen eingebaut, die es ermöglichen, die Bücher flach hinzulegen und sie mit Leichtigkeit und ohne Reibung oder Beschädigung aus den Fächern herauszunehmen. Für alle Wünsche der Registratur ist Sorge getragen, die Schränke werden im Einheitsformate gebaut, lassen sich beliebig zusammensetzen und vergrößern. Allerdings sind sie nicht billig, sie können es nicht sein, weil, wie wenigstens die Musterstücke zeigten, nur das beste Material verwandt wurde. Sicher ist es allerdings auf der anderen Seite wieder, daß die amerikanische Möbelindustrie nicht mehr mit unserer einheimischen Industrie bei der Lieferung einfacher Stücke konkurrieren kann. Eine sächsische Firma zeigte Schreibmaschinentische und Stühle, Schreibtische und Pulte in erstklassiger Ausführung zu Preisen, die nur möglich sind, wenn sich die Fabrik mit der Anfertigung weniger Modelle begnügt, diese aber in recht grosser Zahl anfertigt. Praktische Telephonzellen waren in verschiedenen Ausführungen zu sehen, vorteilhaft war ein Schreibmaschinentisch mit Rolljalousie, der sich leicht in einen größeren Schreibtisch verwandeln ließ. Als Neuheit stellten sich eiserne Bücher- und Aktenschränke nach dem System „Pfeiffer" vor. Vermieden sind dabei alle Verwendungen von brennbaren Materialien, die Bücherschränke können in die Wand eingebaut werden, die einzelnen Abteile werden herausgezogen und lassen sich zweiseitig verwenden. Sie stellen ein Mittelding zwischen den bisherigen Holzschränken und den schweren Geldschränken dar und vermeiden es, allzu viele Nachteile beider Systeme zu übernehmen.

Ein besonderes Gebiet der Ausstellung umfaßte die künstlerische Reklame. Es war Gelegenheit geboten, alle Reklame-Möglichkeiten zu sehen, die für den modernen Betrieb in Frage kommen. Ein ausgezeichneter Gedanke war es, in einer Sonderabteilung das „Moderne Buchgewerbe und die angewandte graphische Kunst" in seiner Bedeutung für die heutige Reklame zu zeigen. Karl Klingspor in Offenbach am Main hatte diesen Teil zusammengestellt, die vier vornehm ausgestatteten Räume, in denen diese Sammlung aufgestellt war, bildeten für den Kenner fast das Schönste der ganzen Schau. Das Verständnis für das moderne Buchgewerbe schien bei den meisten Besuchern der Ausstellung allerdings nicht sehr groß zu sein und so war es zu bedauern, daß die prächtigen Schöpfungen unserer besten Druckereien und graphischen Künstler nicht allgemein den Beifall fanden, der ihnen unbedingt gebührte. Ausgestellt waren neben künstlerisch wertvollen Büchern Muster prächtiger Bucheinbände. Erwähnenswert von den Verlegern wären Eugen Diederichs, Jena, Inselverlag Leipzig, Tempelverlag und Poeschel & Trepte, Leipzig, Georg Müller, München und Hans von Weber, München. Die meisten Einbände waren von E. A. Enders in Leipzig überlassen. Ein weiterer Teil der Sonderausstellung war der angewandten graphischen Kunst gewidmet, hier wurden manch seltene Ex Libris gezeigt die selbst in Fachkreisen nur wenig bekannt sind. Die besten Graphiker, Klinger, Thoma, Sattler, Vogeler, Welti usw. waren vertreten. Künstlerische Besuchskarten und andere Gelegenheitsdrucksachen bewiesen, wie vorteilhaft das Zusammenarbeiten von Künstler und Kaufmann sein kann. Bisher ist diese Tätigkeit einem größeren Publikum scheinbar nur beim Plakatwesen bekannt, dieser Teil der Ausstellung fand daher viel mehr Besucher als der intimere graphische. Die Plakatausstellung war recht umfangreich, leider fehlten die bekannten Münchener Druckereien, wenn auch viele Münchener Künstler in den Ausstellungen Berliner Firmen vertreten waren. Schade, daß die großen, den Plakaten gewidmeten Wände manche Geschmacksentgleisungen zeigten, die allerdings reichlich wettgemacht wurden durch prächtige Leistungen der bekannten Berliner Künstler: Bernhardt, Erdt, Jacoby usw. Künstlerische Packungen und Reklamen aller Art, Glasplakate, Blechschilder und ähnliche Reklamemittel waren zur Genüge ausgestellt, sie bewiesen, wie weit heute bereits der Gedanke der künstlerischen Mitwirkung beim kaufmännischen Vertriebe verwirklicht wurde. Geschlossen stellte der Verein der Reklamefachleute aus, er zeigte, welch großer Teil der besten Fachleute in seinen Reihen ist. Seine Tätigkeit wird nicht nur von den Fachleuten begrüßt, die eine bessere geschäftliche Organisation der Reklame wünschen, die Reklamefachleute werden auch den Dank der Künstler bzw. des gebildeten Publikums finden, wenn sie wie auf der Frankfurter Ausstellung bestrebt sind, die künstlerische Reklame zu fördern und zu verwenden, wo es irgend möglich ist. Rudolf Rother, München.

Rundschau.

Ausstellungen.

Die Ausstellung „Büro und Geschäftshaus" in München wird folgende 12 Gruppen umfassen:

Kollektiveinrichtungen, Büromöbel und Ausstattungen, Geldschränke und Tresoranlagen, mechanische energiesparende Hilfsmittel, technische Bürohilfsmittel, Büro- und Schreibbedarf, Papierverarbeitung und Ausstattung, Geschäftsfuhrwerke, Reklame, Buchdruckkunst, kaufmännisches Bildungswesen, das Geschäftshaus, Hygiene des Kaufmanns.

Der Internationalen Vereinigung der ständigen Ausstellungskomitees (Fédération International des Comités Permanents d'Expositions) ist die im Vorjahre in Japan begründete „Hakurankai Kyokay" (Societé des Expositions) beigetreten.

Bank- und Börsenwesen.

5% *Chinesische Reorganisations-Staatsanleihe von 1913.* Nach langen, zum Teil recht unerquicklichen Verhandlungen ist die ursprünglich in einer Höhe von 60 Mill. £ geplante Reorganisationsanleihe zustande gekommen. Die Bedingungen, die die europäischen Mächte an eine China zu gewährende Anleihe knüpften und die der jungen Republik als unerträgliche Bevormundungsmaßregeln erschienen (unter anderem: Bestellung europäischer Administratoren in die Verwaltung des Salzmonopols, Bestellung eines Rechnungshofes mit einem ausländischen Kontrollbeamten an der Spitze), sind nun doch von der chinesischen Regierung angenommen worden, vielleicht eher dem Zwang der Verhältnisse folgend als aus Gründen der Einsicht. Der schleppende Gang der Verhandlungen hat die schon seit Jahren unhaltbaren Zustände im chinesischen Finanzwesen zu einer Misere gestaltet, die durch die Aufnahme von Provinzialanleihen eher verschärft als abgeschwächt wurde. Wohl hat sich die Regierung vor noch nicht langer Zeit in einem Dekret gegen die Aufnahme von Provinzialanleihen ausgesprochen, um den Gesamtkredit Chinas nicht zu gefährden; nachdem aber einerseits sich der Abschluß der 5 Mächte-Anleihe immer mehr hinausschob, andererseits selbst für die notwendigsten Ausgaben der Zentralregierung und der Provinzialgouvernements die regelmäßigen Einkünfte keine Deckung mehr geben konnten, sah sich die oberste Behörde veranlaßt, zur Aufnahme neuer Provinzialanleihen die einzelnen Gouverneure direkt zu ermuntern. Ob von den auf diese Anleihen (gewöhnlich mit 6—8% verzinst und außerdem müssen zum großen Teil Waffen- und Munitionslieferungen in Zahlung genommen werden) eingegangenen Barbeträgen der entsprechende Teil an die Zentralregierung abgeliefert wurde, erscheint bei dem bekannten Korruptionswesen in China wenig glaubhaft.

Die 5% Reorganisations-Staatsanleihe in einem Nennbetrage von 25 Mill. £ wird der chinesischen Regierung die Mittel an die Hand geben, den dringendsten Verpflichtungen nachzukommen und mit den Reorganisationsarbeiten auf einer Basis zu beginnen, die die Wahrscheinlichkeit eines Erfolges gewährleistet.

Aus den einzelnen Bestimmungen des vorliegenden Prospektes ergibt sich folgendes:

Die Anleihe ist „frei von allen gegenwärtigen und zuküftigen chinesischen Steuern und Abgaben."

Der Erlös der Anleihe ist für folgende Zwecke bestimmt:

1. *Bezahlung fälliger Schulden der Chinesischen Regierung,*
2. *Ablösung der ausstehenden Anleihen der Chinesischen Provinzen,*
3. *Bereitstellung der Mittel zur Bezahlung der demnächst fällig werdenden Schulden der Chinesischen Regierung unter Einschluß der Ansprüche der Ausländer wegen Erstattung der durch die Revolution verursachten Schäden und Verluste,*
4. *Ablöhnung der zur Entlassung kommenden Truppen,*
5. *Laufende Verwaltungsausgaben,*

6. *Reorganisation des Salzmonopols,*
7. *Andere Erfordernisse der Chinesischen Steatsverwaltung, sofern über deren Bestreitung aus dem Anleiheerlöse eine Verständigung zwischen der Chinesischen Regierung und den vertragschließenden Banken erzielt wird.*

ad 1, 2 u. 3) Die chinesische Staatsschuld betrug am Ende des vergangenen Jahres nach den Angaben des China Year Book für 1913

An Kriegsanleihen	£ 37817752	Zinsen und Amortisation für 1913	£ 3817752
„ Kriegsentschädigungen	„ 115946107	„ „ „ „ „	„ 2984895
„ „	„ 150000	„ „ „ „ „	„ 57250
„ Eisenbahnanleihe	„ 33501607	„ „ „ „ „	„ 1851727
„ Allgemeine Anleihen	„ 1458336	„ „ „ „ „	„ 100691
	£ 188873802		£ 8812315

Die Angaben über Provinzial- und Privatanleihen sind so mangelhaft (selbst die Zentralregierung besitzt darüber keine genaue Daten), daß sie in der Aufstellung am besten unberücksichtigt bleiben. — Die Nennbeträge der einzelnen Prov.-Anleihen bis zum 31. XII. 13 stellten sich auf: Hankow Taels 500000, Yen 1000000.—; 600000; S. Taels 3000000; Taels 3000000, 2000000; Dollar 5000000; Taels 2000000; Yen 3000000, 2000000; £ 300000, 450000; Mark 5000000, 6000000.

ad 4) Von der Höhe der hierzu benötigten Summe kann man sich ein ungefähres Bild machen, wenn man sich die Summe der Ausgaben des Jahres 1912 (Budget) für das Heer mit Kup. Taels 49.727.650 = ungef. M 120000000 vergegenwärtigt.

ad 6) In die bisher rein chinesische Salzmonopolverwaltung werden neben der „unverzüglich in Angriff zu nehmenden Reorganisierung“ koordinierte ausländische Administratoren gewählt (nähere Details gibt der Prospekt).

„Die Anleihe wird hinsichtlich des Kapitals und der Zinsen sichergestellt:

1. *durch die Gesamteinnahmen des Chinesischen Salzmonopols, soweit sie nicht durch bereits bestehende Belastungen in Anspruch genommen werden;*
2. *durch die, sei es auf Grund einer Tarifrevision oder sonst sich ergebenden, unbelasteten Überschüsse der Chinesischen Seezollverwaltung.*

Zu 1. ist zu bemerken:

Solange bis die Reorganisierung des Salzmonopols durchgeführt ist, werden die chinesischen Provinzen Tschili, Schantung, Honan und Kiangsu von ihren Einnahmen die Beträge, die zur Bestreitung des Anleihedienstes erforderlich sind, an die vertragschließenden Banken abführen.“

Die Einnahmen der genannten Provinzen stellen sich im Budget für 1912 wie folgt dar:

Tschili	6.317.769	Kuping Taels
Schantung	7.403.014	„ „
Honan	7.671.925	„ „
Kiangsu	14.753.716	„ „

(mit Ausnahme der Einnahmen aus Salzsteuer und Zöllen [Maritime und Native Customs]).

Einnahmen aus der Salzsteuer im Budget für 1912: Tls. 47.575.486. Die Einnahmen aus der Salzsteuer sind bereits verpfändet: Birch Crisp & Co. Anleihe 5 % £ 5000000.—, Aufwendungen an Zinsen und Amortisation pro 1913 £ 250000.—. — Die Einahmen der Salzsteuer der Provinz Kiangsu sind außerdem der 6 % Nanking Anleihe von 1895, deren ausstehender Betrag am 31. XII. 1912 £ 200000 betrug, verpfändet.

Die Anleihe stellt bei einem Auflagekurs von 90 bei 5 % = 5 ½ %iger Kapitalsverzinsung für diejenigen, die ev. auch einmal ein Risiko eingehen können, eine gute Kapitalanlage dar.

Rekord-Goldbestand der Reichsbank. Nach dem Reichsbankausweis vom 23. April hat der Goldbestand der Reichsbank zum erstenmal 1 Milliarde überschritten.

Konditionenkartell im Bankgewerbe. Die seit mehr als einem Jahre geführten Verhandlungen zwecks Herbeiführung einheitlicher Konditionen im ganzen deutschen Bankgewerbe haben jetzt insofern zu einem Ergebnis geführt, als es gelungen ist, unter den Berliner Banken und Bankfirmen eine Einigung zu erzielen. Es ist gelungen, die Berliner Firmen zu veranlassen, bei der Fixierung der Grundlagen für Ultimogeld und hinsichtlich der Gebühren einheitliche Sätze zur Geltung zu bringen. Damit ist zwar in dem Bestreben, im ganzen Deutschen Reiche einheitliche Konditionen zu schaffen, ein wichtiger Schritt vorwärts getan, andererseits ist das bisher erzielte Ergebnis nur dann von wirklicher Bedeutung, wenn es gelingt, auch die Provinzbanken und Bankgeschäfte zum Beitritt zu veranlassen.

Der Abschluß der Orientbahntransaktion. Ein österreichisch-ungarisches Bankenkonsortium, bestehend aus der Anglo-Österr. Bank, dem Wiener Bankverein, der Österr. Bodenkreditanstalt, der Ung. Allgemeinen Creditbank, der Pester Ungarischen Commerzbank und dem Pester Ersten Vaterländischen Sparkassenverein, hat nach längeren Verhandlungen die im Besitze der Deutschen Bank und der Bank für Orientalische Eisenbahnen befindliche Majorität der Orientbahnaktien übernommen.

Eine landwirtschaftliche Kreditanstalt für Südwestafrika. Die Vorlage, betreffend Errichtung einer landwirtschaftlichen Kreditanstalt für Deutsch-Südwestafrika ist dem Reichstag zugegangen. Die Anstalt soll unter dem Namen „Landwirtschaftsbank für Deutsch-Südwestafrika“ als eine selbständige juristische Person des öffentlichen Rechts mit dem Sitze in Windhuk errichtet werden. Das Grundkapital der Bank beträgt 10 Millionen Mark, die vom Schutzgebiet aus der Schutzgebietsanleihe oder aus einem an deren Stelle tretenden Reichsdarlehen zur Verfügung gestellt werden, und von denen 5 Millionen zunächst in der Vorlage angefordert worden sind. Die Bank darf ferner Schuldverschreibungen auf den Iuhaber bis zum zehnfachen Betrage des Grundkapitals ausgeben. Zweck der Bank ist die Gewährung landwirtschaftlichen Bodenkredits bis zu 50 Prozent.

Gründung einer Reichsbank in China. Der Präsident der Republik ordnete die Gründung einer Reichsbank mit einem Kapital von 60 Millionen Dollars an. Die eine Hälfte des Kapitals soll vom Staate selbst eingezahlt werden, die andere Hälfte wird zur Zeichnung in China aufgelegt.

Wechsel- und scheckrechtliche Handlungen im Ausland. Dem Reichstag ist aus Anlaß der Moratorien der Balkanstaaten, nach Zustimmung des Bundesrates, folgender Entwurf eines Gesetzes über die Folgen der Verhinderung wechsel- und scheckrechtlicher Handlungen im Auslande zugegangen:

Wird die rechtzeitige Vornahme einer Handlung, die im Ausland zur Ausübung oder Erhaltung der Rechte aus einem Wechsel oder einem Scheck vorzunehmen ist, durch eine dort erlassene gesetzliche Vorschrift verhindert, so kann durch kaiserliche Verordnung mit Zustimmung des Bundesrates bestimmt werden, daß die Rechte ungeachtet der Versäumung bestehen bleiben, sofern die Handlung unverzüglich nach Wegfall des Hindernisses nachgeholt wird. In gleicher Weise kann verordnet werden, daß bei einer solchen Verhinderung nach einer bestimmten Frist Rückgriff genommen werden kann, ohne daß es der Vornahme der Handlung bedarf.

Abänderung des deutschen Wechselrechts. Der vom Bundesrat vor kurzem genehmigte Entwurf einer internationalen Konvention über das Wechselrecht enthält die Verpflichtung für das Deutsche Reich, das geltende Wechselrecht nach den Bestimmungen dieses Entwurfs, der auf Grund der letzten Internationalen Wechselrechtskonferenz aufgestellt ist, abzuändern. Ein Gesetzentwurf über die dadurch bedingten Abänderungen der Deutschen Wechselordnung wird dem Reichstag demnächst vorgelegt werden.

Zu den wichtigsten und einschneidendsten Materien, die einer Neuregelung unterworfen werden sollen, gehören u. a. die neuen Bestimmungen, daß auf dem Wechsel der Vermerk der Verfallzeit fortfallen kann, also daß er als Sichtwechsel zu gelten hat. Ferner ist die Zinsklausel bei Sicht- und Nachsichtwechseln als zulässig erklärt worden. Die weiteren Punkte beziehen sich auf Berücksichtigung der höheren Ge-

walt bei Präsentation des Wechsels und Protestfrist, auf Zulassung der nichtakzeptierten Tratten, sofern der Wechsel nicht domiziliert oder eine Frist nach Sicht zahlbar ist und auf die Einführung des Remboursregresses mangels Annahme an Stelle des bisherigen Rückgriffes auf Sicherheitsleistung.

Hervorzuheben ist, daß eine Vereinigung aller der Konvention beitretenden Staaten darüber erziehlt wurde, daß eine nicht genügende Verstempelung des Wechsels nicht die Ungültigkeit der Urkunde herbeiführt, sondern daß dadurch lediglich die Ansübung der aus dem Wechsel fließenden Rechte hinausgeschoben werden darf. In der Konvention sind auch die besonderen Abweichungen enthalten, die die Staaten in ihrer Wechselordnung von dem internationalen Entwurf vornehmen dürfen. Ferner ist eine Kündigungsfrist von fünf Jahren für die beteiligten Staaten in der Konvention vorgesehen.

Belgien.

Der in dem Kampf gegen das Pluralwahlrecht in Belgien entstandene Generalstreik, dem sich über 450000 Arbeiter (ca. die Hälfte sämtlicher gewerblicher Arbeiter Belgiens) angeschlossen hatten, fand nach 10tägiger Dauer am 24. April sein Ende. Durch die verhältnismäßig kurze Dauer des Streiks sind seine schädigenden Wirkungen auf dem Weltmarkt kaum in bedeutendem Maße in Erscheinung getreten, während für Belgien die Gesamtverluste mit 50—60 Millionen (abgesehen von dem Lohnausfall in Höhe von 1,3—1,5 Millionen) angegeben werden. — Im Verhältnis zur Zahl der streikenden Arbeiter ist der Gesamtverlust Belgiens ein geringer dank der Maßnahmen der Streikleitung, durch welche einerseits die Industrien ihre Betriebe in Gang halten konnten, andererseits Ausschreitungen und Sabotage vermieden wurden. Groß sind die Verluste Belgiens im Vergleich mit der geringen Beeinflussung des internationalen Wirtschaftslebens, weniger infolge des Generalstreiks selbst als durch die schon im März erfolgte Ankündigung, die im Lande eine vorsorgende Spartätigkeit zum Schaden des Kleinhandels hervorrief,[1]) die für Belgien bestimmte Bestellungen dem Auslande zuführte, die besonders dem Antwerpener Hafen einen ungeheuren Ausfall im Frachtenverkehr brachte.

Der Generalstreik in Belgien, dessen Folgen am Weltmarkt bald verwischt sein werden, dessen zahlenmäßig mit 50 bis 60 Millionen Verlust taxierter schädigender Einfluß auf Belgien für das notorisch reiche Land keineswegs eine unheilbare Wunde bedeutet, hat in erhöhtem Maße die allgemeine Aufmerksamkeit auf den räumlich kleinen, an Bedeutung großen Industriestaat gelenkt, dessen natürliche Reichtümer, dessen hervorragende Stellung am Weltmarkt in einem kaum glaubhaften Verhältnis zu der Mißwirtschaft in seinen Finanzen steht. —

Die sich ständig steigernde Eisen- und Stahlproduktion Belgiens übertrifft schon heute den Eigenbedarf des Landes um das Vierfache und erhöht seine Bedeutung als Rohstoffkonsument von Jahr zu Jahr: Belgiens Roheisenproduktion betrug im Jahre 1912 rund $2^1/_4$ Millionen to., der Import fremder Erze erreichte im selben Jahre die Höhe von $6^1/_2$ Millionen to. Als Importeur von Roheisen figuriert Belgien in der Weltmarktsstatistik für 1911 mit 37,3 Millionen Mark (Wert der Einfuhr) an zweiter Stelle. — Seine Bedeutung auf dem Markt für Fertigfabrikate zeigt die Höhe seiner Stabeisenausfuhr für 1912 in Höhe von 632193 to., welcher Deutschland beispielsweise trotz seiner 8mal so großen Roheisenproduktion nur eine Ausfuhrsumme von 839838 to. gegenüberstellen kann. (Die Schwächung der belgischen Konkurrenz durch den Streik ist daher in besonderem Maße der deutschen Stahlindustrie zugute gekommen). Der Anteil Belgiens an der Gesamtrohzinkproduktion beträgt mehr als $^1/_5$. Die Weltproduktion bezifferte sich im Jahre 1912 auf 949693 to., die Produktion Belgiens auf 197215 to. Als Steinkohlenproduzent steht es in der Weltmarktstatistik mit ca. 24 Millionen to. an 4. Stelle, nachdem es im Jahre 1907 von Rußland von der 3. Stelle verdrängt wurde. Die Stellung Belgiens auf dem Koksmarkt zeigt sich in folgenden Zahlen:

Gesamteinfuhr pro 1912	957748 to.
Gesamtausfuhr pro 1912	1014796 to.

Nachfolgende Angaben können die Bedeutung Belgiens als Industriestaat noch weiter illustrieren: Baumwollverbrauch Belgiens im Jahre 1910/11 236586 Ballen gegenüber einem Weltverbrauch von 17819070 Ballen. Die Baumwollspindeln Belgiens wurden am 1. März 1912 mit 1371975 angegeben = 0,98 % sämtlicher gezählten Baumwollspindeln der Welt. An der Bleiweltproduktion pro 1911 in Höhe von 1117800 to. hat Belgien mit 90000 to. einen Anteil von 8,05 %.

Der belgische Außenhandel hat sich wie folgt entwickelt:

	1890	1900	1910
Einfuhr	1672,1 Mill. Fr.	2215,8 Mill. Fr.	4265,— Mill. Fr.
Ausfuhr	1437,0 „	1922,9 „	3407,4 „
Einfuhr-Überschuß	235,1 „	292,9 „	857,6 „
Transit	1511,1 „	1374,6 „	2287,2 „

Nach den Angaben des belgischen Abgeordneten Buyl bezifferte sich die belgische Staatsschuld am 15. April auf 4143 Mill. Fr. = 606 Fr. pro Kopf der Bevölkerung gegen 1730 Mill. Fr. = 257,7 Fr. pro Kopf der Bevölkerung im Jahre 1884. Die außerordentliche Höhe der belgischen Staatsschuld wird von Regierungskreisen damit entschuldigt, daß die Anleihegelder fast ausschließlich zu produktiven Zwecken Verwendung fänden. — Daß die Staatsschuld Belgiens gerade in der letzten Zeit zur genannten Höhe anwachsen mußte, ist darauf zurückzuführen, daß der mit dem stetigen Aufschwung der belgischen Industrie steigende Geldbedarf besonders infolge des mangelhaften Steuersystems durch die Einnahmen des Landes in keiner Weise befriedigt werden kann. Seit bald 80 Jahren ist das Steuersystem Belgiens einer Reform nicht unterzogen worden. Eine Einkommensteuer gibt es in Belgien nicht und die veraltete Personalsteuer (Fenstersteuer) und Betriebssteuer vermögen nur in ungenügendster Weise die Mehrzahl der natürlichen Einnahmequellen den wirtschaftlichen Aufgaben des Landes nutzbar zu machen. Die schonende Behandlung des belgischen Steuerzahlers hat zu einer Anleihewirtschaft geführt, welche als höchst bedenklich anzusprechen ist. Im Laufe des letzten $^3/_4$ Jahres hat die belgische Regierung sich zu Darlehnsgeschäften verleiten lassen, die kaum in der Lage sind, das Ansehen des Staatskredits auf die Dauer auf der Höhe zu halten, die dem natürlichen Reichtum des Landes entspricht. Anleihen im Betrage von 100000 Francs, wie die $4^3/_4$ proz. Anleihe bei der Pariser Versicherungsgesellschaft Patrimoine vom 11. April ds. Js., die $4^3/_4$ proz. über 100000 Francs beim französischen Zechenverband in Paris und andere mehr, kurzfristige Schatzbonds, von denen durchschnittlich täglich ca. 600000 Francs emittiert werden und für welche, Anleihen sowohl wie Schatzbonds, außer dem Zinsfuß noch Provisionen in Höhe von $^1/_8$ bis $1^1/_2$ % für Placierung bezahlt werden müssen, bringen das Finanzwesen des Landes immer mehr auf eine schiefe Bahn. — Dazu kommt noch, daß das in jeder Beziehung mangelhafte belgische Währungswesen (vollständiges Fehlen von Gold im Lande, umfangreiche Silberexporte von privater Seite) auch die Geldmarktsverhältnisse unhaltbar gestaltet. — Belgien muß, ehe es zu spät ist, vor allen Dingen mit seinem veralteten Steuersystem aufräumen und besonders danach trachten, durch gesteigerte Steuereinnahmen die Außenschuld zu vermindern, besonders die für ein geordnetes Staatswesen eigentlich unwürdigen kleinen Anleihen bei ausländischen Privatfirmen möglichst rasch zu tilgen. Die Ausgabe von Schatzbonds, die von jedem Staatshaushalt mit Recht zur Deckung außerordentlicher Ausgaben vorgenommen wird, vermag ein Land dann auf dem internationalen Geldmarkt in Mißkredit zu bringen, wenn sie in gesteigertem Maße wie in Belgien für Zwecke vorgenommen wird, die eigentlich keineswegs den Charakter des Außerordentlichen tragen. Bei einem wirtschaftlich weiterstrebenden Land wie Belgien müssen die Ausgaben für den Bau, Ausbau und die Erhaltung von Eisenbahnen usw. zum größeren

[1]) „Diese Spartätigkeit nahm namentlich in den 2 Provinzen Lüttich und Hennegau solchen Umfang an, daß der Kleinhandel bald durch die bloße Vorbereitung des Streiks schwer betroffen wurde. Viele Kleinhändler sahen ihren Umsatz um 30, 40, ja selbst 50 % abnehmen . . . Die Akzisenverwaltung verzeichnete einen bedeutenden Verlust im Ergebnis der Biersteuer.“ (E. Vandervelde im „Vorwärts“ am 28. April 1913).

Teil solange mindestens für ordentliche angesehen werden, als eine sich ständig steigernde Verdichtung des Eisenbahnnetzes zur fortschreitenden Industrialisierung des Landes notwendig erscheint. Wenn man sich die Tatsachen vor Augen hält, daß von „138 Millionen Ausgaben für Verkehrswesen die Regierung die Hälfte durch Anleihen deckt, während in England von 182 Millionen, die für den gleichen Zweck benötigt werden, 157 Millionen bar bezahlt und nur 25 Millionen durch Anleihen aufgebracht werden, daß in Belgien für Materialerneuerungen usw. nur 1 % aufgewandt wird, um möglichst günstige Einnahmeziffern bei den Eisenbahnen zu erhalten, daß für Wege und Kanäle von den nötigen 84 Millionen 57 Millionen durch Anleihen gedeckt werden"[1]), so bestätigt sich durch Tatsachen die Behauptung, daß die belgische Regierung zum mindesten einen absonderlichen Begriff von außerordentlichen Ausgaben hat.

Nur eine durchgreifende Reformierung des Steuerwesens und Währungssystems kann Belgien die Unterlage für eine Gesundung seiner Staatsfinanzen geben. Bürklin.

Bergbau.

Bergwerksverleihung. Der Mansfeldschen Kupferschiefer bauenden Gewerkschaft in Eisleben wurde unter dem Namen „Goldene Aue II" das Bergwerkseigentum in einem 2 199 986 qm großen Felde in Gemarkung Bennungen im Kreise Sangerhausen zur Gewinnuug der dort lagernden Kupfer-, Silber-, Blei-, Zink-, Nickel-, Kobalt- und Schwefelerze verliehen.

Kohlenlager im Belgisch-Kongo. Die nach dem Kongo zu Schürfzwecken entsandte Expedition der Société géologique et minière des Ingénieurs et Industriels belges" genannt „Géomine" hatte an der Mündung des Lukugaflusses sehr bedeutende Kohlenlagcr gefunden, die von ausgezeichneter Güte sein sollte.

Wie jetzt verlautet, haben die Untersuchungen der im Katanga gefundenen Kohle ergeben, daß es sich um Steinkohle handelt, die zwar zum Heizen von Lokomotiven und industriellen Anlagen brauchbar, zum Verkoken jedoch nicht geeignet sei. Die gefundenen Flötze sollen eine sehr große Ausdehnung haben.

Für die neue Lukugabahn wird die Entdeckung der Kohle von großem Werte sein. Die Bahn wird mitten durch die Kohlenlager, die fast bis an die Erdoberfläche reichen, führen.

Vorkommen von Gold-, Kupfer-, Zinn und Wismuterzen im Belgisch Kongo. In letzter Zeit werden in zunehmendem Maße aus dem Katangagebiet Entdeckungen von Gold-, Kupfer-, Zinn- und Wismuterzen gemeldet. In der Umgegend des Kisalesees sollen von den Schürfern der Lufira-Katangagesellschaft Golderze gefunden worden sein, deren Reingehalt auf 8 bis 9,70 Gramm die Tonne geschätzt wird. Vier Tagereisen von Elisabethville, in der Nähe von Kutaro, wird ein gewaltiges Wismutlager gemeldet; die Schürfer glauben, einen Block von 90 000 Hektar vor sich zu haben. Vor einigen Tagen ist ein Ingenieur der „Compagnie du Bas-Katanga" aus dem Katangagebiete nach Antwerpen zurückgekehrt. Er bringt die ersten Zinnproben — 350 Kilo — mit, die in den Minen von Moika in der Nähe von Kiambi gefunden worden sind. Das Metall soll von ausgezeichneter Qualität sein. Auch soll ein zweites Zinnlager in der Umgegend von Bukama, in Kasongo, entdeckt worden sein.

Entscheidungen — Gutachten.

Übersendung des Stückeverzeichnisses. Das Reichsgericht hat unlängst eine interessante Entscheidung von grundsätzlicher Bedeutung zum Depotgesetz, betreffend Übersendung des Stückeverzeichnisses, gefällt. (Urteil vom 4. März 1913, Aktenzeichen II. 613/12 im Recht 1913 Nr. 1206, 1210f.)

Das Reichsgericht stellt zunächst fest, daß die Übersendung des Stückeverzeichnisses zu der dem Kommissionär obliegenden Rechnungslegungspflicht nicht gehört. Sie ist vielmehr eine erst nach Ausführung der Einkaufskommission von dem Kommissionär abzugebende Erklärung, deren Zweck es ist, dem Kommittenten das Eigentum an den für ihn angeschafften Papieren zu übertragen oder, falls das bereits geschehen ist, ihm die Geltendmachung des Eigentums zu sichern. Der Anspruch auf Übersendung eines Stückeverzeichnisses besteht auch dann noch, wenn das Eigentum an den Papieren, ohne daß eine Auslieferung erfolgte, etwa durch Besitzkonstitut auf den Kommittenten übergegangen ist. Allerdings hat nach dem Reichsgericht die Übersendung des Stückeverzeichnisses in diesem Falle nicht mehr die Bedeutung eines Eigentumsübertragungsaktes. Sie hat aber noch die Bedeutung, dem Kommittenten ein Beweismittel über die erfolgte Eigentumsübertragung zu verschaffen.

Die Verpflichtung zur Übersendung fällt dagegen fort, wenn eine Verpflichtung des Kommissionärs, dem Kommittenten die für ihn angeschafften Papiere zu liefern, nicht mehr besteht. Dies muß für alle Fälle gelten, in denen eine Befreiung des Kommissionärs von seiner Lieferungsfrist eingetreten ist, also auch in dem Falle, daß der Kommissionär zufolge eines ihm gegen den Kommittenten zustehenden Rechtes die Papiere wieder verkauft hat.

Standard Oil Co. und unabhängige amerikanische Raffinerien. Die Commerce Court, die Berufungsinstanz der Interstate Commerce Commission hat dem amerikanischen Kongreß das Recht abgesprochen, die Rohölröhrenleitungen der Standard Oil Co. als „common carries" (öffentliche Beförderungsanlagen) zu erklären, d. h. ihnen die Pflicht aufzuerlegen, auch Rohöl anderer Produktionsgesellschaften nach den Raffinerien zu befördern.

Prüfung von Exportwaren. Die Handelskammer in Berlin hat folgendes Gutachten erstattet: „Ein Handelsbrauch, nach dem bei Bestellung eines Berliner Exporteurs auf Waren als Ausfuhrgut zu seiner Verfügung an seinen Hamburger Spediteur die Ware erst am ausländischen Bestimmungsort untersucht zu werden braucht, läßt sich allgemein nicht feststellen. Jedoch wird vielfach nach den Umständen des Einzelfalles eine dahingehende stillschweigende Vereinbarung zwischen den Parteien anzunehmen sein, insbesondere dann, wenn der Lieferant der Ware weiß, daß der Exporteur diese gar nicht zu Gesicht bekommt oder aus anderen Gründen, z. B. infolge der seegemäßen Verpackung eine Untersuchung der Ware vor ihrer Versendung unmöglich ist."

Vom Exportmarkt.

Juni 1913.

Der Monat Mai hat allgemein gesprochen eine Erholung der finanziellen Verhältnisse des Weltmarktes gebracht und dadurch viel dazu beigetragen, die Stimmung desselben zu bessern. Während der ersten vier Monate des Jahres hatte sich eine gewisse Knappheit in den dem Markte zur Verfügung stehenden flüssigen Mitteln bemerkbar gemacht, die nicht ohne Einfluß auf denselben geblieben war und besonders die Regelung der Zahlungen erschwerte. Auch heute ist die Situation, wenn auch erleichtert, so doch keineswegs befriedigend und es dürfte auch noch einige Zeit dauern, bis die Mittel, die sonst um diese Zeit des Jahres dem Markte zur Verfügung zu stehen pflegen, wieder flüssig geworden sind. Während des Balkankrieges und der infolge desselben herrschenden Beängstigung des Privatkapitals, haben viele Private und besonders wohl auch die große Klasse der Festangestellten die ihnen zur Verfügung stehenden Mittel, anstatt dem Markte zu übergeben, in Reserve gehalten, um im Falle eines Krieges in der Lage zu sein, den unvermeidlichen Folgen eines solchen auf das Wirtschaftsleben zu begegnen. Diese Sparer werden auch noch einige Zeit in ihrem vorsichtigen Verfahren beharren und nicht nur nicht Geld in der Form von flüssiger Kasse aufsparen, sondern auch vorsichtig mit ihren Einkäufen sein. Die Folge hiervon ist, daß der Exportmarkt noch immer zu einem großen Teile seiner Kassebefriedigung auf Kredit angewiesen ist. Dieses dürfte besonders in der Abwicklung der Außenhandelsbeziehungen zu den nächsten Nachbarn Deutschlands der Fall sein, da die finanzielle Besorgnis sich vorwiegend in Europa gezeigt hat. Rußland, Belgien und ganz besonders Frankreich haben die Vorsicht ihrer kleinen Sparer gefühlt, und der Detailhandel dieser Länder hat entsprechend gelitten, was natürlich schließlich auf den Export und Import zurückwirken mußte.

Am meisten von allen Kunden der deutschen Industrie dürfte jedenfalls Österreich betroffen worden sein; und es ist sehr leicht möglich, daß dieses auch die längste Zeit

[1]) Frankfurter Zeitung 9. Mai 1913.

brauchen wird, um sich von den Folgen des Balkanabenteuers zu erholen. Wenn man die Stellung Österreichs in dieser Angelegenheit betrachtet, darf man nicht außer Acht lassen, daß es nächst den Kriegführenden vielleicht der am meisten Beteiligte gewesen ist und daß seine monatelangen Rüstungen schließlich ihm ebensoviel gekostet haben müssen, als wie wenn es einen kurzen Krieg geführt hätte. Während es aber im letzteren Falle sehr wahrscheinlich eine Kriegsentschädigung bekommen hätte, wird es im vorliegenden kaum in der Lage sein, sich schadlos zu halten; und ist daher gezwungen, den Verlust an seinem öffentlichen Vermögen aus seiner eigenen Tasche, das heißt also, der Steuerzahler, zu tragen. Allerdings ist nicht zu verkennen, daß es für diese Summe die Erhaltung des Friedens erkauft hat; und daß der Preis vielleicht schließlich doch nicht übermäßig hoch gewesen ist. Inzwischen wird von Kennern der wirtschaftlichen Lage Österreichs darauf aufmerksam gemacht, daß das Land seit geraumer Zeit an einer gewissen Überspekulation leidet, welche den Großbanken und leitenden Finanzleuten Anlaß zu Bedenken gibt. Man sagt, daß die augenblickliche Lage in vieler Beziehung an die Zeit erinnert, die dem großen Krach von 1873 voraus ging. Es ist zu hoffen, daß die Presse in diesem Falle vielleicht mit guter Absicht übertreibt, und daß, wenn etwas Wahres an diesen Nachrichten ist, diejenigen Stellen, welche in der Lage sind, die wirtschaftliche Entwicklung Österreichs zu beeinflussen, rechtzeitig Schritte ergreifen, um eine ungünstige Wendung der Dinge zu verhindern.

Natürlich kann an keine ordentliche Gesundung des europäischen Warengeschäftes gedacht werden, ehe nicht die Situation im Balkan ihre volle und befriedigende Klärung gefunden hat. Solange wie dieses Damokles-Schwert noch über Europa hängt, ist auch kaum an eine Besserung der finanziellen Lage zu denken; aber es ist unverkennbar, daß die herrschende Spannung langsam dem Markte auf die Nerven geht und daß dieser, nachdem er sie für mehrere Monate mit erstaunenswerter Kaltblütigkeit ertragen hat, langsam unter der unnötigen Verlängerung derselben nachzugeben beginnt.

Österreich, Italien und auch Deutschland beginnen außerdem den Mangel an Kassaeingängen vom Balkan zu fühlen. Das Geschäft mit den Balkanstaaten war vor dem Kriege gerade besonders gut geworden, was in diesem Falle aber unglücklicherweise die Verschuldung des Balkanmarktes an Europa, die schon an und für sich infolge der langen üblichen Kredite sehr bedeutend ist, noch wesentlich höher machte als wie in normalen Zeiten, so daß die Summen, welche heute von dem Balkan hereinkommen sollen, sehr beträchtlich sein werden. Das muß besonders schwer von denjenigen Firmen empfunden werden, welche, wie dies zum Beispiel in Österreich häufig der Fall ist, ausschließlich von ihrem Balkangeschäfte abhängen. Es ist bei alledem noch ein Wunder, daß verhältnismäßig wenig Zahlungseinstellungen stattgefunden haben, was wohl in allererster Linie auf die großzügige Kreditpolitik der Industrie, die den bedrängten Firmen im großen Stile zur Hilfe gekommen ist, zurückgeführt werden muß.

Das englische Geschäft ist während des letzten Monats immer noch sehr befriedigend gewesen, aber auch der Londoner Markt beginnt nunmehr den vom Kontinent kommenden Druck zu fühlen. Die Fortdauer des Krieges zu einer Zeit, wo schon alle Welt an einen nahen Frieden glaubte, hat für viele englische Kaufleute, die bereits wieder zu liefern begonnen hatten, eine schwere Enttäuschung gebracht, und es sind wieder eine Menge Aufträge, die in der Hoffnung auf einen baldigen Wiederbeginn des Geschäftes gegeben waren, zurückgerufen worden. Hierzu kommt, daß England sich gerade jetzt scheinbar nicht von einer Folge von kleinen Streiks freimachen kann, die den Markt sehr belästigen, ohne ihn direkt zum Stocken zu bringen. Die Hauptgefahrenzentren sind merkwürdigerweise noch immer die Schiffbauindustrie. Aber auch die Leder- und Kleineisenwarenindustrien sind ziemlich unruhig und Sektionsstreiks sind an der Tagesordnung. Sheffield und Birmingham leiden am meisten unter denselben. Wenn diese Streiks auch keinen direkten Einfluß auf die Kaufkraft Englands haben, so halten sie den Markt dennoch in einer steten Unruhe, die zusammen mit anderen Ursachen befürchten läßt, daß die Hochkonjunktur in England zum Brechen kommen wird, nachdem sie bereits ihren Höhepunkt vor einigen Monaten überschritten hat. Vorläufig läßt sich allerdings an den Import- und Exportzahlen kaum irgendetwas über diese Vorgänge merken, denn dieselben sind während der ganzen Zeit stetig in die Höhe gegangen und auf alle Fälle wesentlich besser als die in denselben Monaten des Vorjahres.

Das Geschäft in den Vereinigten Staaten scheint noch immer keine entscheidende Wendung zum Guten oder Bösen genommen zu haben, und die Verhandlungen über den neuen Zolltarif haben lediglich dazu beigetragen, die Situation im Markte noch mehr zu verwirren als wie dies bereits heute der Fall ist. Die Exporteure nach den Vereinigten Staaten klagen darüber, daß sie zurzeit keine Aufträge für späte Lieferung erhalten können, weil niemand dort weiß, wie sich der Markt gestalten wird und natürlich niemand Aufträge zu geben wünscht, ehe er sich nicht über das Schicksal des Zolles klar ist. Sollten die beabsichtigten Herabsetzungen wirklich eintreten, so dürfte sich zunächst ein direkter „Slump“ in allen den Artikeln zeigen, für welche Zollermäßigungen in Aussicht genommen sind, weil dann selbstverständlich keine Aufträge zu den heutigen hohen Tarifen zu erhalten sein werden und jeder Importeur nur soviel bestellen wird, wie er unbedingt notwendig hat.

Es dürfte hier vielleicht die Stelle sein, ein Wort zugunsten einer Vorschrift des neuen Gesetzes, die scheinbar in Deutschland nicht ganz verstanden worden ist, zu sagen. Es handelt sich um die in Deutschland viel angefeindete Vorschrift der Buchprüfung von nach Amerika liefernden Firmen zur Feststellung der wirklichen Rechnungspreise, die damit allerdings nicht verteidigt werden soll. Es scheint aber berechtigt, daß man dieser Angelegenheit auch die andere Seite höre. Diese Vorschrift bringt allerdings eine Belästigung der deutschen Firmen, muß aber von jedem als berechtigt anerkannt werden, der die wirklichen Verhältnisse in den Vereinigten Staaten kennt. Es ist die einzige und letzte Waffe, welche die amerikanische Regierung hat, um eine Reihe von Zollbeträgen, durch welche die amerikanische Nation während der letzten Jahr viele Millionen Dollar verloren hat, unmöglich zu machen. Es ist auch die einzige Möglichkeit, um eine rigoros durchgeführte Zollabschätzung bei der Landung in den Vereinigten Staaten abzuwenden, die in vieler Beziehung dem deutschen Export schädlicher sein würde als die augenblickliche Vorschrift, die wenigstens versucht, dem Fabrikanten, der wirklich in der Lage ist, billig zu liefern, gerecht zu werden. Daß für Vorschriften dieser Art in den Vereinigten Staaten eine absolute Notwendigkeit besteht, darüber ist nach den großen Zollhinterziehungsprozessen, die gegen viele große Firmen geführt worden sind, kein Zweifel.

Kanada hat während des letzten Winters eine weitere Zunahme seiner Einwanderung, die besonders den westlichen Provinzen zugute gekommen ist, gesehen. Der Abschluß des neuen kanadischen Postbeförderungskontraktes mit einer Gruppe von englischen Dampfschifflinien wird außerdem viel dazu beitragen, die wirtschaftlichen Beziehungen Europas zu Kanada zu erleichtern, und dadurch ein gewisses Gegengewicht gegenüber der Konkurrenz der Vereinigten Staaten daselbst schaffen. Die deutschen Kaufleute, welche in diesem Jahre Kanada aufsuchen, sollten ihr Augenmerk vor allen Dingen auf die wichtige Frage der Regelung des Kredites zwischen Kanada und Deutschland richten. Solange nämlich wie die amerikanischen Fabriken, die das Land dauernd bereisen lassen, jederzeit durch ihre Reisenden über die Kreditfähigkeit jedes einzelnen Kunden informier tsind und daher in der Lage sind, schnell und ohne weitere Referenzen da zu liefern, wo Waren bestellt werden, werden die amerikanischen Fabriken immer im Vorteil gegenüber den deutschen sein. Wenn daher Deutschland einen Teil des Marktes, den es durch den Zollkrieg verloren hat, wiedergewinnen will, so wird ihm weiter nichts übrig bleiben, als in Kanada eigene vertrauenswürdige Vertreter zu halten, die in der Lage sind, für ihre Firmen nicht nur zu verkaufen, sondern auch gleichzeitig dieselben über die Kreditwürdigkeit der Kundschaft zu beraten. Außerdem sollte eine

gute Vertretung der deutschen Banken in Kanada in die Wege geleitet werden, ohne welche kaum an eine befriedigende Regelung dieser für die Abwicklung des deutsch-kanadischen Geschäftes so wichtigen Angelegenheit gedacht werden kann.

Die vorläufige Regelung der chinesischen Anleihe scheint kaum als definitiv betrachtet werden zu können, wenigstens hat sie die eigentlichen Schwierigkeiten, unter welchen das Exportgeschäft nach dort leidet, nicht beseitigt, und die politische Unruhe, die jeden Augenblick zu neuen Verwicklungen führen kann, ist noch nicht gewichen, so daß der Export nach Ostasien noch immer nicht so befriedigend ist, wie man am Anfang dieses Jahres hoffen konnte. Ohne Zweifel trägt hierzu auch sehr die Unklarheit über die wirkliche Situation in Japan bei, das während des Vorjahres scheinbar knapp an einer wirtschaftlichen Krisis vorübergekommen ist. Um so befriedigender lauten jedoch die Nachrichten aus Australien.

Australien hat seine Einwanderungspolitik während des letzten Winters mit Erfolg fortgesetzt, und die nunmehr mit großem Nachdruck aufgenommene Bewässerung von großen Gebieten, die bisher in dem sogenannten „Dry belt" gelegen haben und der dauernden Gefahr einer Trockenheit ausgesetzt waren, hat viel dazu beigetragen, die Kaufkraft des Landes, das heute einer der besten Kunden Englands ist, zu heben. Da augenblicklich von australischer Seite Versuche gemacht werden, die Handelsbeziehungen dieses englischen Dominiums mit Deutschland enger zu gestalten, dürfte es gleichfalls am Platze sein, auf den steigenden Einfluß der nordamerikanischen Industrie auf Australien hinzuweisen, der durch die neuerlichen Verbesserungen der Verkehrsmöglichkeiten im Stillen Ozean noch gestiegen ist, aufmerksam zu machen. Ludwig W. Schmidt.

Export — Import.

Ein erfreulicher Aufschwung des deutschen Außenhandels. Die jetzt vorliegenden Wertzahlen, die das Statistische Amt für den deutschen Außenhandel im Jahre 1912 ermittelt hat, geben ein recht erfreuliches Bild unserer gewachsenen Exportinteressen. Während nämlich unsere Ausfuhr im Jahre 1911: 8103 Mill. M betrug, ergab das Jahr 1912: 8975 Mill. M, also eine Steigerung von über 850 Mill. M. Der weitaus größte Teil des deutschen Außenhandels vollzieht sich mit Europa; denn die europäischen Länder lieferten uns Waren im Werte von 6 Milliarden (i. V. 5,6) und bezogen von uns Produkte in Höhe von 6,7 Milliarden (i. V. 6). Unser größter Abnehmer ist nach wie vor England, das für 1,16 Milliarden M. (1,13) bezog. Unter den Lieferanten steht Rußland an erster Stelle, dessen Export nach Deutschland allerdings infolge der geringeren Getreideausfuhr im letzten Jahre von 1,63 Milliarden M auf 1,52 Milliarden zurückgegangen ist. Mit den außereuropäischen Erdteilen stellte sich der deutsche Außenhandel wie folgt:

	Einfuhr		Ausfuhr	
	in 1000 Mark			
	1912	1911	1912	1911
Afrika	478582	416708	185269	187949
Asien	1006380	855995	420180	383513
Amerika	2886516	2462160	1496380	1361934
Australien	304188	273077	99943	91644

Der Handel von Togo. Der Gesamthandel von Togo belief sich im Jahre 1912 auf 21386734 M, was gegenüber dem Vorjahre eine Zunahme um 2449152 Mark bedeutet. Davon entfielen 11427831 Mark auf die Einfuhr gegen 9620030 Mark im Jahre 1911. Die Ausfuhr zeigt ein weniger günstiges Bild. Sie stieg von 9317552 auf 9958903 Mark. Bringt man indes die Ausfuhr von Bargeld in den beiden Vergleichsjahren in Abzug, so stellt sich die Zunahme nur auf 53842 Mark. Die Ausfuhr von Palmkernen ging infolge der ungünstigen Witterungsverhältnisse von 13286 Tonnen im Werte von 3578648 Mark auf 11639 Tonnen im Werte von 3379567 Mark zurück. Noch größer ist der Ausfall bei Palmöl. Hier stehen 4012 Tonnen im Werte von 1688205 Mark nur 3337 Tonnen im Werte von 1412854 Mark im Jahre 1912 gegenüber. Erfreuliche Fortschritte zeigt die Kakaokultur, deren Ausfuhrwert von 174001 auf 243023 Mark gestiegen ist. Die Kautschukausfuhr hat einen Wert von nahezu einer Million Mark erreicht und zeigt eine Zunahme um 21 Tonnen. Die Baumwollausfuhr stieg der Menge nach von 517 auf 550 Tonnen, fiel aber dem Werte nach von 554128 auf 514890 Mark.

Der Gesamthandel Deutsch-Ostafrikas 1912. Nach den vorläufigen Feststellungen beträgt der Wert des Außenhandels des Schutzgebiets Deutsch-Ostafrika im Kalenderjahr 1912 rund 81,7 Millionen Mark gegen 68,3 Millionen Mark im Jahre 1911, das sind + 19 v. H.

Der Wert der Einfuhr beträgt 50,2 Millionen Mark gegen 45,8 Millionen Mark (+ 9 v. H.), der Wert der Ausfuhr 31,4 Millionen Mark gegen 22,4 Millionen Mark im Vorjahre (+ 40 v. H.).

Eierausfuhr aus Transkaukasien. Kürzlich ist in Tiflis zum ersten Male der Versuch gemacht worden, aus Transkaukasien Eier nach dem Ausland zu exportieren. Aus den Kreisen Achalzich und Achalkalaki im Gouvernement Tiflis sind 18 Waggons Eier nach Wien versandt worden. Angeblich ist der Verdienst an dieser ersten Sendung ein zufriedenstellender gewesen, so daß mit einer Ausdehnung des Exports gerechnet wird.

Handelshochschulnachrichten.

Handelshochschule zu Leipzig. Im Sommersemester 1913 wurden 114 Studierende (im Sommersemester des Vorjahres 107) immatrikuliert, nämlich 81 Inländer (darunter 2 Damen) und 33 Ausländer. Die Inländer verteilen sich nach ihrer Herkunft folgendermaßen: 35 Sachsen, 24 Preußen, 7 Bayern, 14 aus den übrigen deutschen Staaten. Von den Ausländern kommen 21 aus Rußland, 7 aus Österreich-Ungarn, 4 aus Bulgarien und 1 aus Norwegen.

Ihrer Vorbildung nach besitzen 32 das Reifezeugnis einer 9klassigen höheren Schule, 46 sind Kaufleute mit dem Einjährig-Freiwilligen-Zeugnis und mindestens 3jähriger praktischer Tätigkeit, 14 Lehrer mit dem Wahlfähigkeitszeugnis und 22 Studierende mit dem Zeugnis einer höheren Handelsschule oder dergl.

Die Zahl der Immatrikulierten seit dem Bestande der Handelshochschule (1898) beträgt jetzt 4001.

Die Diplom- und Handelslehrerprüfung wurde am 6. Mai beendigt. Sie fand wieder unter dem Vorsitze des Königlichen Kommissars der Hochschule, Herrn Geheimen Regierungsrat Dr. Ayrer, bezw. dessen Stellvertreters, Herrn Oberregierungsrat Dr. Raschke, statt. An der mündlichen Diplomprüfung beteiligten sich 43 Kandidaten, wovon einer die Note sehr gut (I), 8 die Note gut (II), 19 die Note befriedigend (III) und 10 die Note ausreichend (IV) erhielten. 5 Kandidaten mußte ein Zeugnis verweigert werden. An der mündlichen Lehramtsprüfung waren 12 Kandidaten beteiligt, wovon 4 die Note sehr gut, 4 die Note gut und 4 die Note befriedigend erhielten.

Von der Akademie Frankfurt a. M. In der Aula der Akademie fand am 5. Mai die erste Immatrikulation für das Sommer-Semester 1913 statt. Es wurden 110 Studierende, darunter 36 mit akademischer Vorbildung, neu aufgenommen. Die zweite Immatrikulation findet Donnerstag, d. 22. Mai, 12 Uhr in der Aula statt.

Handels-Hochschule Mannheim. Zu den vom 5.—9. Mai abgehaltenen Prüfungen haben sich 10 Kandidaten gemeldet. Es wurden 8 für bestanden erklärt.

Persönliches. Der bisherige Dozent an der Akademie für Sozial- und Handelswissenschaft in Frankfurt a. M., Herr F. Schmidt, wurde zum Professor an derselben Anstalt ernannt.

Industrie.

Elektrische Eisengewinnung. Aus einem Bericht des Generalkonsulats in Christiania ist von Interesse, das das Hardanger elektrische Eisen- und Stahlwerk bei Odde Ende April beschlossen hat, den Betrieb einzustellen, weil die Betriebskosten zu hoch waren. Zu anderweiter Verwertung der Wasserkräfte wurden an französische Kapitalisten pachtweise 14000 PS. zur Gewinnung von Luftsalpeter abgetreten. Zugleich ist die geplante Errichtung des von der Akt.-Ges. Arendals Fossekompani in Aussicht genommenen Eisen- und Stahlwerks vorläufig aufgeschoben worden. Die durch Ausbau des Wasserfalls Böilefos gewonnene Pferde-

kraft von 31000 PS. hat sie wie folgt verpachtet: 25000 PS. an Norske Nitrid Aktieselskab; 3000 PS. an das Arendal Smelteverk; 3000 PS. an die Akt.-Ges. Barbu. Während die Stahlgewinnung aus Roheisen auf elektrischem Wege schon stark in Aufnahme gekommen ist in der Qualitätsstahlfabrikation, scheinen, nach jenen norwegischen Vorgängen zu schließen, der elektrischen Erzschmelzerei noch erhebliche Schwierigkeiten entgegenzustehen, selbst an Stellen, wo die Kraft relativ billig erzeugt wird.

Eine hydroelektrische Anlage am Assuandamm. Der Assuandamm, dessen Wert für die Bewässerung in der letzten Zeit einigermaßen bestritten wurde, soll jetzt wenigstens für Industriezwecke ausgenützt werden. Es soll zunächst eine hydroelektrische Anlage in der Nähe des Staudammes errichtet werden. Die dadurch gewonnene Kraft soll für den Betrieb eines Stickstoffwerkes benutzt werden. Die betreffende Gesellschaft, die hierfür die Konzession nachgesucht hat, hofft ihre Produktion so weit auszudehnen, daß der sämtliche Bedarf an künstlichen Düngestoffen für Ägypten durch die neue Anlage geliefert werden kann. — Die Einfuhr von künstlichen Düngemitteln betrug im Jahre 1912 in Ägypten 70000 Tonnen zum Preise von 200 M pro Tonne, so daß sich der Gesellschaft in der Tat eine gute Aussicht eröffnen könnte.

Kartelle — Syndihate — Trusts.

Zusammenschluß im Baugewerbe. Rund dreißig Ziegeleien von Frankfurt am Main haben sich zu einer Vereinigung zusammengeschlossen, die den Namen Vereinigte Ziegeleien G. m. b. H. Frankfurt am Main führt. Die Jahresleistung der zusammengeschlossenen Unternehmungen wird auf ungefähr 140 Mill. Ringofen-Hintermauerungssteine angegeben.

Zusammenschluß der Kleinbeleuchtungs-Industrie. In Berlin erfolgte vor kurzem die Gründung des Vereins Deutscher Feuerzeugfabrikanten und -Interessenten, der sich u. a. die Entscheidung in Schutzrechtsstreitigkeiten, Festsetzung von Mindestpreisen, Maßnahmen gegen unlauteren Wettbewerb sowie die Kontrolle der im Handel befindlichen Feuerzeugmodelle zur Aufgabe gemacht hat.

Sandalen-Syndikat. In Berlin wurde ein Sandalen-Syndikat von einer Anzahl maßgebender Sandalen-Fabrikanten, darunter die zwei größten Fabriken, auf die Dauer von 10 Jahren begründet.

Ein Schiffsbau-Syndikat in Rußland. Nach einer Meldung aus Petersburg hat sich dort ein Schiffsbau-Syndikat gebildet, dem viele Banken mit der Petersburger Diskontobank und der Internationalen Handelsbank an der Spitze angehören. Die technische Leitung haben der ehemalige Chef der Schwarzen-Meer-Flotte Admiral Boström, der ehemalige Chef der Nikolai-Ingenieur-Akademie General Iwanow und der ehemalige Chef der Schiffsbauverwaltung Brink übernommen. Die ersten Schiffsbaufabriken des Syndikats werden in Kertsch und Marinpol eröffnet. Die Regierung sicherte dem Syndikat 40% der Bestellungen zu. Die Fabriken werden auch Marinegeschütze und Schiffsplatten herstellen.

Zerfall des russischen Zementsyndikates. Das Syndikat der Zementfabriken des Nordrayons hat sich endgültig aufgelöst. Da die Fabriken geographisch weit auseinanderliegen, die Nachfrage nach Zement größer ist als das Angebot und somit eine gegenseitige Konkurrenz nicht zu befürchten ist, so erscheint die Neubildung des Syndikats irrationell.

Das österreichische Zementkartell wurde in der letzten Aufsichtsratssitzung durch eine Gruppe, die Mehrforderungen bezüglich des Kontingents stellte, für Ende 1913 gekündigt.

Kongresse.

Internationaler Baumwoll-Kongreß. Der diesjährige Internationale Baumwoll-Kongreß findet im Juni in Holland statt. Neben den üblichen Jahresberichten wird sich der Kongreß mit der Angelegenheit eines internationalen Baumwoll-Standarts, der Tarafrage und der Verpackung der Baumwolle und deren zulässige Feuchtigkeit befassen, alles Gegenstände, die auch eine internationale Baumwollbörsen-Konferenz beschäftigen soll. Von größter Bedeutung für die internationale Baumwollindustrie ist der Punkt der Tagesordnung, welcher sich auf Nachahmungen von Fabrikmarken und die unlautere Konkurrenz unter besonderer Berücksichtigung von falscher Aufmachung von Garnen und Stoffen bezieht. Von französischer Seite wird die Errichtung von Konditionierungs-Anstalten für Baumwolle in den Ankunftshäfen angeregt werden. Ein bedeutsamer Punkt in der Tagesordnung ist die Berichterstattung über die Fortschritte der Baumwollkultur in den Kolonien der einzelnen Länder.

Der Verleger-Kongreß. In den ersten Tagen des Monats Juni wird in Budapest der internationale Verleger-Kongreß zu seiner achten Tagung zusammentreten.

Berlin. Im September dieses Jahres wird der dritte Internationale Kälte-Kongreß in New York und Chicago abgehalten.

Maße und Gewichte.

Zur internationalen Meterkonvention. Nach Mitteilungen des internationalen Komitees für Maß und Gewicht sind der internationalen Meterkonvention vom 20. Mai 1875 inzwischen noch Bulgarien, Chile, Siam, Uruguay und Kanada beigetreten.

Venezuela gehört dem Verbande nicht mehr an.

Einführung des metrischen Karats in Belgien. Durch Gesetz vom 16. März 1913 ist das metrische Karat für den Edelsteinverkehr eingeführt worden. Es wird auf 200 Milligramm fixiert.

Neugründungen.

Das Großkraftwerk Franken Akt.-Ges. ist fertiggestellt. Das Gelände ist über 11 Hektar groß. Die Gesamtkosten für Grunderwerb, Bauten, Installationen und Kabelnetz belaufen sich auf 3982000 Mark. Das fränkische Überlandwerk in Ansbach ist durch Freileitungen, die Städte Nürnberg und Fürth und sonstige Abnehmer durch Kabel angeschlossen. Für das erste Betriebsjahr wird mit einer Stromerzeugung von 20 Millionen Kilowattstunden gerechnet.

Eine Neugründung der Diskontogesellschaft und der A. E. G. Die Merseburger Überlandbahnen-A.-G. wurde von der Direktion der Diskontogesellschaft und der Allgemeinen Elektrizitäts-Gesellschaft mit einem Kapital von 1300000 M gegründet. Das Unternehmen soll eine elektrische Überlandbahn von Merseburg nach Mücheln im Braunkohlenrevier des Geiseltales bauen und betreiben. Den Vorsitz im Aufsichtsrat übernimmt Geheimrat Emil Steckner-Halle a. S.

Die Wörmannlinie — Aktiengesellschaft. Die bisherige Kommandit-Ges. Wörmannlinie wird mit 20 Mill. M Kapital in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. In den Aufsichtsrat treten u. a. Generaldirektor Ballin, Max Schinkel und Bürgermeister Predoehl ein.

In Mainz ist das unter der Firma Ludwig Ganz bestehende Orient-Teppich-Importgeschäft unter Mitwirkung des Barmer Bankvereins in eine Aktien-Gesellschaft umgewandelt worden. Das Grundkapital beträgt 2 Mill. M.

Deutsch-belgische Aktiengründung für drahtlose Telegraphie. Die Gesellschaft für drahtlose Telegraphie in Berlin, die Allgemeine Elektrizitätsgesellschaft und Siemens & Halske gründeten im Verein mit der Brüsseler Bank d'Outremer die Société Anonyme Internationale de Telegraphie sans fil mit einem Kapital von 2250000 Fr.

Neues finnisches Zement-Unternehmen. Mit einem Grundkapital von Fmrk. 2 Mill. gründeten finnische, russische und ausländische Kapitalisten eine Aktiengesellschaft zwecks Bau von Zement und Kachelfabriken bei Antrea in Finnland. Da Zement und Kachel aus dem Auslande einem hohen russischen Einfuhrzolle unterliegen, dagegen aus Finnland zollfrei sind, so hofft die Gesellschaft große Absatzgebiete in Rußland zu finden. Die Verwaltung der Gesellschaft wird in Petersburg sein.

Errichtung einer neuen Zucker-Fabrik und -Raffinerie in Rumänien. Die rumänischen Zuckerfabrikanten, unter denen die belgische Akt.-Ges. Sucreries et Raffineries en Roumaine eine hervorragende Stelle einnimmt, beschlossen, gemeinsam in der für den Rübenbau besonders geeigneten rumänischen Walachei, in der noch kein Unternehmen dieser Art besteht, eine neue bedeutende Zucker-Fabrik und -Raffinerie zu errichten.

Die Ungarische Kanonenfabrik. Der Finanzminister Teleszky hat den Gesetzentwurf über die Errichtung einer Kanonenfabrik in Raab (Györ) dem Abgeordnetenhaus unterbreitet. Zum Zwecke der Errichtung und des Betriebes der Fabrik wird die Ungarische Kanonenfabrik A.-G. mit dem Sitz in Budapest gegründet. Das Aktienkapital wird mit K 13 Mill. festgesetzt, wovon die ungarische Regierung nom. K 7 Mill. und die Skodawerke in Pilsen K 4 Mill. Aktien gegen Bareinzahlung al pari übernehmen. Den auch als voll eingezahlt zu betrachtenden Rest von K 2 Mill. Aktien erhalten die Skodawerke bei der Konstituierung der Aktiengesellschaft als Gegenwert für die mit der Errichtung und Inbetriebsetzung der Kanonenfabrik verbundenen technischen Leistungen, ferner für die Überlassung der in den Geschäftskreis der Fabrik fallenden sämtlichen Erfahrungen, Kostruktionen und Patente sowohl an die kgl. ungarischen Staatseisenwerke als auch an die neue Gesellschaft.

Die Kanonenfabrik wird auf Kosten der Aktiengesellschaft durch die Skodawerke unter der Mitwirkung der Firma Krupp in Essen errichtet.

Personalien.

Der frühere Generalbevollmächtigte des Bankhauses S. Bleichröder, Justizrat Dr. jur. Ernst Springer in Berlin, ist zum Geheimen Finanzrat, ehrenamtlichen und unbesoldeten Mitgliede der Hauptverwaltung der Staatsschulden mit dem Range der Räte dritter Klasse ernannt worden.

Verbandswesen.

Das industrielle Verbandswesen zeigt für die letzten beiden Monate die folgenden hauptsächlichsten Veränderungen: Die Hamburger, Altonaer, Wandsbecker und Harburger Stabeisenhändler haben eine Vereinigung in Gestalt einer G. m. b. H. gegründet zur Regelung des Verkaufs von Stabeisen, Bandeisen und Eisenblech. — Ein Verband deutscher Kleiderfabrikanten wurde mit dem Sitz in Rheydt gegründet. — 15 Ziegeleien sind unter der Firma Vereinigte Oldenburger Klinkerwerke G. m. b. H. eine Interessengemeinschaft eingegangen. — Ein Verband westdeutscher Emaillierwerke mit dem Sitz in Hagen wurde von sämtlichen rheinischen Emaillierwerken gegründet. — Ein Verband von Großhändlern und Fabrikanten der Shawl- und Tücherbranche hat sich mit dem Sitz in Breslau konstituiert. — Unter den deutschen Sensenherstellern schweben Verhandlungen wegen einer Preisvereinigung. — Die deutschen Lederhändler haben sich entschlossen, eine Preiskonvention zu gründen. — Die Fabrikanten von gezogenen Bandschrank- und Bandkomodenschlössern haben beschlossen, ihre Konvention auf weitere 5 Jahre zu verlängern. — Die Bleistiftfabrikanten beschlossen, das Syndikat für Bleistiftfabrikate ab 1. April 1913 provisorisch auf 3 Monate zu verlängern. — Der deutsche Roheisenverband wurde bis Ultimo 1917 verlängert. — Am 12. April wurde in Berlin ein Sandalensyndikat auf die Dauer von 10 Jahren gegründet. — Die Bestrebungen, eine Sandalenkonvention der Grossisten zu gründen, wurden nicht von Erfolg begleitet. Die beabsichtigte Vereinigung sollte Hand in Hand mit dem Sandalensyndikat der Fabrikanten arbeiten. — In der Versammlung der Bleihändler vom 8. Mai wurde das Bleisyndikat in eine Konvention umgewandelt. — 50 deutsche Waggonbauanstalten haben sich zu einem Verband zusammengeschlossen. — Der Verband deutscher Detailgeschäfte der Textilbranche (Hamburg) und der Allgemeine deutsche Arbeitgeberverband für das Schneidergewerbe (München) haben Vereinbarungen getroffen, die das Verhältnis der verschiedenen Abnehmergruppen zur deutschen Tuchkonvention zum Gegenstand haben. — Die Möbelschloßkonvention in Velbert wurde um 5 Jahre verlängert. — Im Anschluß an die Preisvereinigung für Gas- und Siederöhren haben die Rohrhändler eine Vereinigung unter dem Namen Rheinisch-westfälische Rohrhandelsgesellschaft m. b. H. mit dem Sitz in Düsseldorf gegründet. — In Italien haben die Baumwollspinner unter Beteiligung von 3 800 000 Spindeln unter dem Namen Istituto Cotoniero Italiano eine Vereinigung gegründet zwecks Festsetzung von Verkaufsbedingungen usw. Differenzen innerhalb der norddeutschen Röhrenhändlervereinigung haben zur Kündigung geführt. — Das mitteldeutsche Braunkohlensyndikat gelangte zur Auflösung. Die Erneuerungsverhandlungen mußten wegen unerfüllbarer Ansprüche einzelner Werke als aussichtslos abgebrochen werden. — Das Magdeburger Rohkohlensyndikat ist bis zum Jahre 1923 verlängert worden. — Das deutsche Eisenbahnachsen-Öl-Kartell ist bis zum 22. September gekündigt worden. — Das seit einigen Jahren bestehende Syndikat der Elberfelder Ziegeleien ist zusammengebrochen. — Trotz der immer noch mißlichen Lage in der Tüllindnstrie ist an eine Wiederaufrichtung der Konvention nicht zu denken. Bürklin.

Verkehrswesen.

Neue elektrische Bahnen. Auf der Strecke Garmisch-Partenkirchen-Mittenwald ist anstelle des Dampfbetriebes der elektrische Betrieb aufgenommen worden, so daß nunmehr von Innsbruck bis Garmisch-Partenkirchen der Betrieb einheitlich mit Elektrizität durchgeführt wird. Auf der Strecke Innsbruck—Mittenwald—Garmisch—Partenkirchen führt den Betrieb nach dem mit Österreich abgeschlossenen Vertrage die österreichische Verwaltung. Auf der Strecke Garmisch—Partenkirchen—Griesen—Reutte sind die Bauarbeiten fertiggestellt und die Betriebsmittel in der nötigen Zahl angeliefert. Den Betrieb auf dieser Strecke hat die bayrische Staatseisenbahnverwaltung zu führen.

Die dalmatischen Eisenbahnen. Zur Durchführung des Baues der 220 km langen Strecke der dalmatischen Eisenbahnen hat das aus der Wiener Unionbank, der Pester Ungarischen Kommerzialbank und der Ungarischen Agrar- und Rentenbank bestehende Finanzkonsortium unter der Firma Ogulin Landesgrenzbahn A.-G. eine besondere Gesellschaft mit einem Aktienkapital von 40 Millionen Kronen konstituiert. Der Bau der Eisenbahn soll bereits am 1. Mai in Angriff genommen werden.

Im Zusammenhang mit dem Bau der Linie Petersburg—Orel soll im Petersburger Hafen ein neuer riesiger Elevator gebaut werden. Die Kosten sind auf 5 Mill. Rubel geschätzt. Der neue Elevator ist hauptsächlich für die ankommenden ausländischen Schiffe bestimmt.

Ausbau des rumänischen Eisenbahnnetzes. Die Vermehrung des rumänischen Eisenbahnnetzes um 1645 km auf 5595 km bezweckt eine gründliche Behebung der Übelstände in den rumänischen Verkehrsverhältnissen. Die vorgesehenen Bauten sollen in fünf Jahren beendet sein mit einem Kostenaufwande von 405.41 Mill. Lei, die, wie angekündigt, durch eine innere Anleihe in fünf Abteilungen beschafft werden sollen. Lei 41.12 Mill. sind für bereits im Zuge befindliche Arbeiten und für die Petroleumrohrleitung von Baicoi nach Constanza bestimmt. Von den neuen Linien seien erwähnt: Bukarest—Caracol—Craiova (doppelgeleisige Hauptlinie nach Verciorova); Tassiarei—Hirsova—Konstanza (mit einer neuen Donaubrücke bei Giurgeni); Bukarest—Urziceni—Faurei (als zweite direkte Linie in die Moldau); Birlad—Dragomireschti (Ausbau der südlichen Moldautransversalbahn); Neamtz-Paschcani (Ausbau der nördlichen Moldautransversalbahn); Cobadin—Ostrov (südliche Dobrudscha); Dorohoi—österreichische Grenze; Abator—Frumoasa (Moldau) und Filaret—Obor (Gürtelbahn der Hauptstadt). Für diese Linien wird eine Summe von 172.40 Mill. Lei ausgeworfen. Folgende, bereits im Bau befindliche Linien werden ausgebaut: Medschidia—Tuldscha (Dobrudscha); Faurei—Tekutsch (zweite direkte Linie in die Moldau); Buhaeschti—Roman; Sinai—Moreni—Petroschitza; Krasna—Husch und Konstantza—Teschirgiol.

Untergrundbahn in Konstantinopel. Nachdem im Januar d. J. die Konventionen für den Bau und Betrieb der Metropolitain Eisenbahn zwischen der Pforte und Generaldirektor Huguenin als Vertreter der von der Deutschen Bank geführten Gruppe des Consortium Constantinople unterzeichnet worden sind, wurde jetzt zur Realisierung der Konzession zum Bau und Betrieb des Bahnnetzes in der Stadt Konstantinopel und deren Umgebung die Société an. Ottomane des Chemins de Fer Métropolitains de Constantinople et sa Banlieue mit einem Kapital von Frs. 35 Mill. gegründet. Auf das vollständig gezeichnete Kapital, eingeteilt in 70 000 Aktien à Frs. 500 wurde eine erste Einzahlung von 10 % geleistet.

Bau der Zweigbahn Afule—Jerusalem der Hedschasbahn. An dem Bau der 113 km langen Zweigbahn von Afule

(Station der Hedschasbahn, 37 km von Haifa) nach Jerusalem ist die erste Teilstrecke Afule—Dschenin (17 km) fertig gestellt und dem Betrieb übergeben worden.

Eine neue Verkehrslinie zwischen Argentinien und Paraguay. Zwischen den Regierungen von Argentininien und Paraguay ist ein Vertrag zustande gekommen, der eine schnelle, bequeme und direkte Eisenbahnverbindung beider Länder ermöglicht. Diese Verbindung erfolgt mittels Trajekts, das direkten Verkehr zwischen der Eisenbahnlinie Nordeste Argentino und der paraguayischen Zentralbahn herstellt, die bis zur Station Encarnacion führt.

Die Eisenbahnverbindung mit Argentinien von La Quiaca nach Tupiza ist gesichert. Die dafür erforderliche Anleihe in Höhe von 1000000 Pfd. Sterl. wurde in London durch Vermittelung eines englischen Syndikats, das auch den Bau der Bahn übernimmt, untergebracht.

Die bayerische Donauschiffahrt. Der Schiffsgüterverkehr auf der Donau hat sich im Jahre 1912 beträchtlich gehoben. Nach den Zusammenstellungen des Statistischen Landesamtes betrug die Leistung ohne Einrechnung der Nebenflüsse an beförderten Tonnen 433636 gegen 352020 im Jahre zuvor, an gefahrenen Tonnenkilometern insgesamt 47239576 gegen 33014675. Die Zunahme der Leistung in Tonnenkilometern, die gegenüber dem Vorjahr nicht weniger als 43 % beträgt und hauptsächlich dem Talverkehr zu gute kam, ist auf den Aufschwung des Regensburger Hafenverkehrs zurückzuführen. Für diesen sind nachgewiesen im Abgang 141486 (85705) Tonnen, in der Ankunft 102297 (76666) Tonnen. Da die Verkehrszunahme sich auf die verschiedensten Güter und auf die einzelnen Teile des Jahres gleichmäßig verteilt, darf der Aufschwung als nicht bloß zufällig und vorübergehend gelten. Von Interesse ist das erstmalige Auftreten von direktem Schiffsgüterverkehr zwischen Regensburg und Frankfurt a. M., der in der Richtung von Frankfurt 72,5 Tonnen, hauptsächlich Weizenmehl, umfaßt. Aus dem Ludwigskanal wurden 2500 Tonnen, vorwiegend Brennholz, zugebracht. Das sind um 1000 Tonnen mehr als im Vorjahr. Der Bergabgang von Regensburg, der im Zusammenhang mit den im Jahre 1911 neu eingerichteten Frachtenkursen zwischen Regensburg und Nürnberg bezw. Schweinfurt und Frankfurt im Vorjahre auftrat und damals 129 Tonnen Sammelgüter umfaßte, ist 1912 auf 1130 Tonnen, zumeist Weizen und Sammelgüter, gestiegen. Der Umschlagsverkehr von Regensburg stieg von 91000 Tonnen im Jahre 1911 auf 139000 Tonnen im Jahre 1912.

Die Hamburg-Amerika-Linie in Emden. Die Hamburg-Amerika-Linie hat in Emden unter dem Namen „Emdener Verkehrsgesellschaft A.-G." ein Unternehmen gegründet, das mit einem Kapital von vorläufig drei Millionen Mark ausgestattet wird. Die Gesellschaft wird die Vertretung der Hapag in Emden übernehmen, wird sich aber gleichzeitig durch eigene Tätigkeit oder Förderung anderer Unternehmungen die allgemeine geschäftliche Entwicklung Emdens angelegen sein lassen.

Interessenerweiterung der deutschen Schiffahrt in Kamerun. In Hamburg ist unter dem Namen Kameruner Schiffahrtsgesellschaft, Kolonialgesellschaft zu Hamburg, ein Unternehmen errichtet worden, das mit einem Aktienkapital von 2000000 Mark ausgestattet werden soll. Von dem Kapital wurden bereits 40 % mit 800000 Mark eingezahlt. An der Gründung dieser Kolonialgesellschaft haben sich beteiligt: die Deutsche Bank, die Gesellschaft Südkamerun-Hamburg, das Bankhaus M. M. Warburg & Co., Hamburg, die Hamburg-Amerika-Linie und die Woermann-Linie, die Compagnie du Congo pour le Commerce et l'Industrie, Brüssel, die Banque d'Outremer, Brüssel, und das Bankhaus M. M. Philippson & Co., Brüssel.

Die Kameruner Schiffahrtsgesellschaft hat einen Teil des Schiffahrtsbetriebes der französischen Kolonialgesellschaft Société des Messageries Fluviales du Congo erworben.

Ein Hafen auf Sachalin. Das russische Handelsministerium hat beschlossen, auf der Insel Sachalin zur besseren Ausnutzung der dort befindlichen ausgedehnten Steinkohlenlager, und zwar am Westufer im Rayon von Alexandrowski-Post einen mit allen modernen Hilfsmitteln ausgestatteten Hafen zu erbauen. Die Kosten sind auf 5 Millionen Rubel veranschlagt worden. Sie sollen durch Verkauf der Kohlenfelder an eine Konzessionsgesellschaft, die auch den Bau des Hafens zu übernehmen hätte, aufgebracht werden.

Deutsche Kohlen-Niederlage am Panamakanal. Die Bemühungen des deutschen Kohlendepots in Hamburg, am Panamakanal Fuß zu fassen, sind von Erfolg gewesen. Das Depot wird eine Niederlage am Kanal errichten, in der rheinisch-westfälische Kohlen und solche aus Wales eingelagert werden sollen. Die Tätigkeit des Depots erfährt damit eine abermalige erhebliche Erweiterung. Bisher hatte das Depot bereits Niederlagen in Marseille, Genua, Neapel, Algier, Port Said, Madeira, Colombo, Teneriffa und Buenos Aires errichtet. An dem neuen Depot in Panama, das in der Form einer G. m. b. H. errichtet ist, sind das Rheinisch-Westfälische Kohlen-Syndikat mit 50 pCt. und verschiedene Reedereien mit mehr oder weniger größern Anteilen beteiligt, darunter auch der Norddeutsche Lloyd und die Hamburg-Amerikanische Paketfahrt A.-G.

Das neue *telephonische Kabel von England nach La Panne* an der belgischen Küste ist fertiggestellt, und demnächst soll auch ein neues Kabel von England zur holländischen Küste gelegt werden. Gegenwärtig finden eingehende Versuche statt, um über das englisch-belgische Kabel den Telephondienst von England nach Deutschland und der Schweiz zu organisieren bezw. auszudehnen.

Bücherbesprechungen.

Robert Liefmann, Beteiligungs- und Finanzierungsgesellschaften. Eine Studie über den modernen Kapitalismus und das Effektenwesen. 2. vermehrte Aufl. gr. 8°. 626 S. Brosch. M 16.—. Verlag Gustav Fischer. Jena 1913.

Wir haben die für den Theoretiker wie Praktiker gleich wertvolle Arbeit bereits bei ihrem ersten Erscheinen gewürdigt. In der jetzt vorliegenden 2. Auflage ist das Material bis auf die Gegenwart ergänzt, und die Angaben über Bilanzen, Effektenbesitz und Dividenden der einzelnen Gesellschaften sind auf den neuesten Stand gebracht. Wer sich über die Finanzierungsgesellschaften, die eine immer wichtigere Rolle in unserem Wirtschaftsleben spielen, informieren will, wird in der Liefmannschen Arbeit gründliche Belehrung finden. Obst.

M. Weyermann, Das Verhältnis der Privatwirtschaftslehre zur Nationalökonomie. Verlag A. Francke. Bern 1913. gr. 8°. 47 S.

Dr. Weyermann hat seine Antrittsrede als Ordinarius für Privat- und Volkswirtschaftslehre an der Universität Bern in etwas erweiterter Form veröffentlicht und gibt damit eine bemerkenswerte Ergänzung bzw. Modifizierung seiner verdienstvollen Arbeit „wissenschaftliche Privatwirtschaftslehre" (s. meinen Aufsatz im Märzheft 1913 dieser Zeitschrift). Er betont auch hier wieder den Wissenschaftscharakter der Privatwirtschaftslehre, ohne jedoch den Wert der „Zwecklehre" zu unterschätzen. Sollregeln gibt es auch in allen anderen Wissenschaften, doch müsse der Dozent sich stets darüber klar sein, wo er das Wissenschaftsgebiet verläßt. W. skizziert dann, wie sich in den Hauptzügen der Entwicklung der Volkswirtschaftslehre privatwirtschaftliche Elemente vorfinden und kommt zu dem Schluß: „wertfreie" Privatwirtschaftslehre ist notwendige Teildisziplin der Sozialökonomie. Obst.

Thein, Ludwig, Dr. jur., Die Masseschulden nach der Reichskonkursordnung. Leipzig, Veit & Cie. 1913. M 2.—.

Die Dissertation erörtert sorgfältig den Gegensatz von Masseschulden und Masseposten und behandelt dann die einzelnen Arten der Masseschulden. Rehm.

Marx, Alexander, Dr. Rechtsanwalt, Firmenrechtliche Grundbegriffe. J. Schweitzer Verlag (Arthur Sellier) 1912. M 5.—.

Das Buch ist ein zuverlässiger Führer durch Theorie und Praxis des Firmenrechts. Rehm.

Wernicke, Dr. Syndikus, Das preuß. Warenhaussteuergesetz vom 18. Juli 1900 in Verbindung mit den anderen deutschen Warenhaussteuergesetzen. Berlin, Guttentag. M 4.50.

Das preußische Gesetz wird gut erläutert. Als Auslegungsbehelf sind auch die im Auszug mitgeteilten Gesetze von neun anderen Bundesstaaten verwertbar. Rehm.

Hausmeister, Paul, Dr., Deutsche Eisenbahnkunde. M.-Gladbach, im Volksvereins-Verlag 1912.

Ein gediegenes Werkchen, dem weite Verbreitung zu wünschen ist. Rehm.

Otto, Hubert, Dr. jur., Referendar a. D., Prokurist, Die Verpflichtung zur kaufmännischen Buchführung. Aschaffenburg, Buchdr. Werbrun 1912.

Eine verständige Arbeit. Der Verfasser behandelt geschäftlich und dogmatisch das formale Buchführungsrecht, also nichts von der Bewertungslehre, dagegen auch die Frage, wer die Pflicht hat, Bücher zu führen. Rehm.

Peil, W., Ersuchen um Rechtshilfe im internationalen Verkehr. München, Eugen Rentsch 1913. M 1.80.

Das sehr brauchbare Büchlein zerfällt in 2 Abschnitte: I. Rechtshilfe im Auslande. II. Rechtshilfe im Inland auf Ersuchen ausländischer Behörden. In jedem Abschnitte sind gruppenweise die besonderen Vorschriften, z. B. über Kosten, über Zustellungen usw. zusammengestellt. Auch sind Muster für Ersuchungsschreiben und Begleitschreiben beigegeben. Ferner sind die Behörden, mit denen unmittelbar der Geschäftsverkehr zugelassen ist oder durch deren Vermittlung die Ersuchen gestellt werden müssen, einzeln aufgeführt. Rehm.

Rechtsprechung 1912 zum gesamten Zivil-, Handels- und Prozeßrecht des Reiches und der Bundesstaaten, insgesamt zu 430 Gesetzen, unter Mitwirkung von Landrichter Dr. Scherling, Hilfsrichter am Oberlandesgericht Naumburg, und Landrichter Dr. Karl Becker in Düsseldorf herausgegeben von *Hofrat Dr. Hs. Th. Soergel.* 13. Jahrgang. Gebunden M 10.—. Stuttgart, Deutsche Verlags-Anstalt.

Soergels Jahrbuch der oberstrichterlichen Rechtsprechung ist gegenwärtig das verbreitetste juristische Buch. Dies ist der sicherste Beweis für seine Brauchbarkeit und Beliebtheit. Es führt nunmehr auch die einschlägigen Zeitschriftenaufsätze bei den einzelnen Gesetzesparagraphen an. Auch teilt es 517 bisher noch nicht veröffentlichte Entscheidungen des Reichsgerichts und einzelner Oberlandesgerichte mit. Rehm.

Literatur-Übersicht.

Mai 1913.

A. BÜCHER.

Arbitrage — *Swoboda, O.,* Die Arbitrage in Wertpapieren, Wechseln, Münzen u. Edelmetallen. 14. Aufl. v. M. Fürst. (XX, 793 S.) gr. 8°. B., Haude & Spener 1913. Geb. M 18.—.

Banken u. Industrie — *Jeidels, O.,* Das Verhältnis d. deutschen Großbanken zur Industrie m. besond. Berücksicht. der Eisenindustrie. 2. Aufl. (XII, 271 S.) gr. 8°. München, Duncker & H. 1913. M 6.—.

Bankwesen — *Sonnenschein, H.,* Das Bankwesen. 2 Tle. gr. 8°. Wien, Hölder 1913. Geb. M 20.90. 1. Tl.: Die Bankprüfung. (XIV, 332 S. m. 1 Tab.) Geb. M 10.20. 2. Tl.: Die Bankpraxis. (XIII, 376 S.) Geb. M 10.70.

Baumwolle — *Heizmann, H.,* Die Baumwolle, insbesondere deren Kultur, Geschichte und Handel. 1. Tl.: Die Kultur, Ernte u. Verwendg. der Baumwolle. (1. u. 2. Abschnitt.) (VIII, 355 S. m. 1 Tab.) gr. 8°. Zürich, Rascher & Co. 1913. M 10.—.

Buchforderungs-Eskomptes — *Hacker, R.,* Die Technik d. Buchforderungs-Eskomptes. Ein Buch aus der Praxis für Bankbeamte, Juristen u. die Kaufmannschaft. (V, 141 S.) gr. 8°. W., Manz 1913. M 3.40.

— *Pollak, Glib.,* Die Eskomptierung offener Buchfordergn. Selbstverlag von Kommerzialrat Pollak. 1913.

Buchführung — *Schär, J. F.,* Methodik der Buchhaltung. (VIII, 128 S.) Lex.-8°. B., Mittler & S. 1913. M 2.—; geb. M 3.—.

Buchführung f. Rechtsanwälte — *Braun, R.,* Buchhaltung u. Registratur in Advokaturskanzleien. (VII, 74 S.) gr. 8°. W., Hölder 1913. M 1.80.

Detailhandel — *Reemtsen, C.,* Der moderne Detailhandel. (III, 32 S.) gr. 8°. B., L. Simion Nf. 1913. M 1.—.

Export — Handbuch f. den deutschen Außenhandel. Zusammengestellt im Reichsamt des Innern. Jahrg. 1913. (VIII, 562 S.) 8°. B., Mittler & S. 1913. M 1.25.

— *Maliniak, J.,* Die Entstehung der Exportindustrie u. des Unternehmerstandes in Zürich im 16. u. 17. Jahrh. (135 S.) Zürich, Rascher & Co. 1913. M 4.—.

Fabriksorganisation — *Koring, Er.,* Zur Frage d. Fabriksorganisation. (76 S.) Wien, Export-Akad. 1913. M 1.—.

Finanzielle Kriegsbereitschaft — *Biermer, M.,* Die finanzielle Mobilmachung. Vortrag. (27 S.) gr. 8°. Gießen, E. Roth 1913. M 1.—.

— *Neubürger, F.,* Die Kriegsbereitschaft d. deutschen Geld- u. Kapitalmarktes. Ein Beitrag zur Kritik unserer Kreditorganisation. (120 S.) gr. 8°. B., F. Siemenroth 1913. M 2.50.

Geld — *Gerngroß, Paul,* Beiträge zu e. wirtschaftlichen Theorie des Geldes. (37 S.) gr. 8°. W., Hölder 1913. M 1.—.

Handel im allgemeinen — *Schwiedland, E.,* Der Handel. Hochschulvortrag. (32 S.) gr. 8°. Wien, Manz 1913. M 1.—.

Handelsbilanz — *Wekerle, A.,* Die passive Handelsbilanz. Vortrag. (26 S.) gr. 8°. Wien, Manz 1913. M —.85.

Handelskammern — *Heubner, P. L.,* Aus der Wirksamkeit e. Handelskammer. (30 S.) Schweidnitz, L. Heege 1913. M —.75.

Handelspolitik — *Baernreither, J. M.,* Handelspolitische Ausblicke. Vortrag. (44 S.) gr. 8°. W., Manz 1913. M —.70.

Handlungsreisende — *Wölfel, Frz.,* Der Handlungsreisende. (Erne wirtschaftsgeschichtl. Studie.) (Diss.) (III, 118 S.) gr. 8°. L., O. Wigand 1913. M 2.40.

Hypothekenwesen — *Nußbaum, Arth.,* Deutsches Hypothekenwesen. Ein Lehrbuch. (XV, 365 S.) Lex.-8°. Tüb., Mohr 1913. M 9.—; geb. M 10.50.

Juristische Personen — *Bedall, A.,* Besteuerung d. jurist. Personen im allgemeinen u. insbes. der Stiftungen, Vereine, Gesellschaften usw. nach den neuen Steuergesetzen vom 14. 8. 1910. (39 S.) kl. 8°. München, J. Schweitzer Sort. 1913. M 1.—.

Kaliindustrie — Handbuch der Kali-Bergwerke, Salinen u. Tiefbohrunternehmungen 1913. (XI, 834 S.) 8°. Berlin, Verlag d. Kuxen-Zeitung. Geb. M 12.—.

Kolonialwesen — *Fischer, A.,* Die Voraussetzungen zur Betätigung des jungen Kaufmannes in Kolonien u. Übersee. Vortrag. (15 S.) Lex.-8°. Wien, Hölder 1913. M —.90.

Kreditbrief — *Günther, W.,* Der Kreditbrief. (79 S.) gr. 8°. L., C. L. Hirschfeld 1913. M 2.—.

Lederindustrie — *Paessler, Johs.,* u. *R. Lauffmann,* Wörterbuch der wichtigsten in der Lederindustrie angewandten Fachausdrücke. Deutsch-französisch u. französisch-deutsch. (134 S.) 8°. B., F. A. Günther & S. 1912. Geb. M 2.50.

Notenbanken, italienische — *Wilmersdoerffer, E.,* Notenbanken u. Papiergeld im Königr. Italien seit 1861. (XIII, 195 S.) Stuttg., J. G. Cotta 1913. M 5.—.

Russland — *Prokopowitsch, S.,* Über die Bedingungen der industriellen Entwicklung Rußlands. (88 S.) Tüb., Mohr 1913. M 3.—; für Abonnenten des „Archivs f. Sozialwiss." oder der „Ergänzungshefte" M 2.40.

St. Gallen — *Wartmann, H.,* Industrie u. Handel des Kantons St. Gallen 1891—1900. Hrsg. vom kaufm. Direktorium in St. Gallen. (IV, 282 S.) Lex.-8°. St. Gallen, Fehr. Geb. M 5.—.

Selbstkostenberechnung — *Leitner, F.,* Die Selbstkostenberechnung industrieller Betriebe. 4. Aufl. (VII, 370 S.) gr. 8°. Frankfurt a. M., J. D. Sauerländer 1913. M 7.—; geb. M 7.80.

Sonntagsruhe — *Lange, P.,* Die Sonntagsruhe in Kontoren u. Läden. Eine geschichtl. Materialsammlg. (88 S.) 31×24 cm. B., Handlungsgehilfen-Verb. 1913. M 4.50.

Spielwarenindustrie — *Anschütz,* Die Spielwaren-Produktionsstätten der Erde. Als Anh.: Die Spielwaren-Zölle der wichtigeren Absatzgebiete. Im Auftrage der Kammer verf. (Handels- u. Gewerbekammer zu Sonneberg S.-M.) (46 S.) gr. 8°. Sonneberg, E. Lange 1913. M 1.—.

Telegrammschlüssel — *Bauer's, L. N.,* Code. Der neue deutsche Telegramm-Schlüssel. (XXIII, 1040 S.) 34,5×27 cm. L., C. E. Poeschel 1913. Geb. M 48.—.

Transportwesen — *Schwiedland, E.,* Das Transportwesen. Hochschulvorlesung. (28 S.) gr. 8°. Wien, Manz 1913. M 1.—.

Turkestan — *Blagowiestschensky, G.,* Die wirtschaftliche Entwicklung Turkestans. (197 S. m. Abb.) gr. 8°. Berlin, E. Ebering 1913. M 6.—.

Weltwirtschaftskunde — *Eckardt, P.*, Abriß d. Weltwirtschaftskunde. (X, 140 S. m. 6 Abb.) gr. 8°. Bielefeld, Velhagen & K. 1913. Geb. M 2.—.
Wirtschaftskrisen — *Brezigar, E.*, Vorboten e. Wirtschaftskrise Deutschlands. Konkrete Anwendg. der Krisentheorie an die jetz. Wirtschaftslage. (IV, 61 S.) 8°. B., Puttkammer & M. 1913. M 1.80.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Argentinien. Deutsch-argentinische Handelsbeziehungen. Export XXXV. 20.
Bankbeamte — *Georg Obst*, Nationalökonomische Schulung der Bankbeamten. Der Bankbeamte. Maiheft 1913.
Bankenabschlüsse — *Lansburgh, A.*, Die Berliner Großbanken im J. 1912. Bank 1913. 4.
— Unsere Großbanken. Von *G. Bernhard.* Plutus X. 17.
Bankgesetzgebung, Die deutsche, und d. Balkankrisis. Von *F. Bendixen.* Bank-Archiv XII. 16.
Banken, schweizer. Die schweizerischen Banken im J. 1912. Intern. Volksw. XXIII. 32.
Buchführung — *Körner, E.*, Das Verrechnungssystem vom Standpunkte d. buchtechn. Funktionen. Österr. Handelsschulztg. N. F. V. Mai.
Bucketshop, Der. Von *Gysae.* Bank 1913. Heft 4.
Bucketshop-Rummel. Von *L. Holz.* Plutus X. 18.
— *Müller, N.*, Zum Thema Bucketshop. Bankarch. XII. 16.
Elektrizitätswerke — *Siegel, G.*, Die Stellung d. öffentl. Elektrizitätswerke im Wirtschaftsleben Deutschlds. Technik u. Wirtsch. VI. 4.
Gewerkschaftsrecht — *Bennhold,* Grundzüge d. Gewerkschaftsrechtes Preußens u. d. deutschen Bundesstaaten in vergl. Darstellg. Bankarchiv XII. 16.
Geldwesen — *Lansburgh, A.*, Praktische Geldpolitik. I. Die Schwankungen d. Geldwertes. Bank 1913. Mai.
Giroverkehr — *Obst, Georg,* Die teuren Überweisungsspesen der Reichsbank. „Tag" 110.
Handelskorrespondenz — *Brassloff, St.*, Die kfm. Korrespondenz als Objekt d. Wissenschaft. Österr. Handelsschulzeitg. N. F. V. Mai.
Kanada-Cottlieee — *Schmidt, A. de*, Kanadische Großbank-Politik. Bank 1913. Mai.
Kalimonopol, zum, in Österreich. Intern. Volksw. XXIII, 30.
Maschinenindustrie — *Meer, G. ter*, Vergleichende Übersicht üb. Preis- u. Leistungssteigerungen in e. deutschen Maschinenfabrik. Technik u. Wirtschaft VI. 5.
Personalsteuernovelle, Die. Von Dr. *R. Bunzlau.* Österr. Volksw. V. 30.
Reichsvermögenssteuer. Von *G. Cohn.* Bank-Arch. XII. 14.
Stempelsteuer — *Seiffert,* Kritische Bemerkungen zu dem Entwurf e. Gesetzes wegen Änderung d. Reichs-Stempelgesetzes. Bank-Archiv XII. 15.
Tratte — *Landesberger, J.*, Die inakzeptable Tratte u. das Recht auf Deckung. Österr. Volkswirt. V. 29.
Vereinigte Staaten — *Schilder, S.*, Die Zolltarifrevision in d. Vereinigten Staaten. Österr. Volksw. V. 30.
Zurückbehaltungs- u. Pfandrecht im Bankgewerbe (Schluß). Welt d. Kfm. IX. 3.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

Trade and navigation returns for March. 1 s. 9 d. netto. Foreign trade for February. 6 d. netto. Verlag: Wyman.
Barraclough, Augustus. Preliminary arithmetic 192 S. 1 s. 6 d. netto. Verlag: Clive.
Bavin W. Dorling. Practical and applied arithmetic. 142 S. 1 s. netto. Verlag: E. Arnold.
Berry, A. J. Exercises in visual arithmetic. Buch I. 52 S. 4 d. netto. Verlag: Pitman.
Bills — Deaths, registration and burial, 2 1/2 d. Milk and Dairies, Scotland, 3 1/2 d. Army annual, 2 d. Verlag: Wyman.
Burgis, E. and *Jackson, W. V.* Fiscal lights searching industrial question. 92 S. 1 s. netto. Verlag: Sherratt.
Census for England and Wales 1911. Band 5. 3 s. 5 d. netto. Verlag: Wyman.
City of London year-book and civic directory. 1913. 5 s. netto. Verlag: Collingridge.
Consular reports. St. Lucia 1911/12. 3 d. netto. Verlag: Wyman.
Farnham, H. W. Economic utilisation of history and other economic studies. 230 S. 5 s. 6 d. netto. Verlag: H. Milford.
Firth, C. H. Notes on the diplomatic relations of England with the north of Europe. 54 S. 2 s. 6 d. netto. Verlag: B. H. Blackwell.
Haking, R. C. B. Company training. 472 S. 5 s. netto. Verlag: H. Rees.
Hollings, B. T. B. Pitman's lessons on commercial handwriting. 56 S. 1 s. netto. Verlag: Pitman.
Iordan, Herbert W. How to form a company. 6 d. netto. Verlag: Jordan.
Kelly's Directory of merchants, manufacturers and shippers of the world 1913. 30 s. netto. Verlag: Kelly's Directories.
Kelly's Custom tariffs of the world 1913. 10 s. netto. Verlag: Kelly's Directories.
Koebel, W. H. Modern Chile. 10 s. 6 d. netto. Verlag: G. Bell.
Macmillan's Reform Arithmetic. 1 s. netto. Verlag: Macmillan.
Moore, J. R. H. Industrial history of American people. 5 s. 6 d. Verlag: Macmillan.
Morse, H. B. Trade and administration of China. 480 S. Revid. Ausgabe. 10 s. 6 d. netto. Verlag: Longmans.
Moulton Fletcher. On the law of patents. 30 s. netto. Verlag: Butterworth.
Neave, F. G. Handbook of commercial law. 2. Ausgabe. 302 S. 3 s. 6 d. netto. Verlag: E. Wilson.
Peel, Hon. George. The Tariff reformers. 198 S. 2 s. 6 d. netto. Verlag: Methuen.
Picken, C. H. Practical hints on joint stock company. 3 s. 6 d. netto. Verlag: Waterlow.
Preen Harvey. Re-organisation & costings: a book for manufacturers and merchants. Verbesserte Auflage. 196 S. 2 s. 6 d. netto. Verlag: Simpkin.
Slater, J. The law of arbitration and awards. 5. Ausgabe von A. Crew. 5 s. netto. Verlag: Stevens.
Schloesser, Henry H. Trade unionism. 176 S. 2 s. 6 d. netto. Verlag: Methuen.

Geschäftliche Mitteilung.

Jedes größere Büro, das mit Schreibmaschinen arbeitet, hat Interesse für gute Schreibbänder und gutes Kohlenpapier. Als gut bekannt sind *„Pelikan"-Schreibbänder* und *„Pelikan"-Kohlenpapier*, worüber der diesem Hefte beigefügte Prospekt der Firma *Günther Wagner, Hannover und Wien* näheres mitteilt. Proben des *„Pelikan"-Kohlenpapieres* zum Vergleichen sendet die Firma Interessenten auf Wunsch kostenfrei.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50. (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

Die neue Kontrax-Kolonnenbuchhaltung.

Von S. Simon, Kaufmann in Stuttgart.

„Utopien gibt es nicht mehr.“ Diese Wahrheit zeigt sich überall, sie zeigt sich nicht zuletzt auf dem Gebiete der modernen kaufmännischen Organisation. Was gestern noch als unumstößliche Notwendigkeit und Wahrheit galt, dem kann es passieren, daß es heute als veraltet belächelt wird. Moderne Betriebe wissen, daß sie der Buchhaltung das allergrößte Interesse zu widmen haben, aber gerade auf diesem Gebiete zeigt sich überall eine nachhaltige Stagnation und eine vielerorts fast unausrottbar scheinende Schwerfälligkeit. Die Kontrax-Kolonnen-Buchhaltung räumt mit altem Vorurteil auf und hat es diesem Umstand zu verdanken, daß sie auf der einen Seite als undurchführbar bezeichnet wird, während auf der anderen Seite bekannte Praktiker Worte wie „verblüffend einfach“ angewendet haben.

W. Hirsch, Geschäftsführer des Deutschen Mineral-Öl-Verkaufsvereins, Berlin. Ich habe mit vielem Interesse Ihr Werk über die „Kontrax-Kolonnen-Buchhaltung, ein neues, sehr vereinfachtes Buchhaltungssystem“ gelesen und habe darin viel gefunden, das gestattet, das Buchhaltungssystem zu vereinfachen und eine regelrechte Kontrolle herbeizuführen. Dieses neue System ist sehr empfehlenswert und dürfte in Handels- und Industriekreisen gute Aufnahme finden.

Schweizerische Lack- und Farben-Industrie A.-G. in Basel. Auch würde es uns freuen, wenn Herr Simon das unserem Herrn Weber versprochene Buch betreffs seiner Buchhaltungsmethode gegen Bezahlung übersenden könnte, indem wir gerne geneigt sind, unsere Einrichtung ganz nach dem System einzuführen.

Hermann Gutmann, Bankgeschäft in Stuttgart. Ich habe neuerdings im Verkehr mit meiner Kundschaft die von Ihnen in Ihrer Kontrax-Kolonnen-Buchhaltung empfohlenen Kontostandauszüge mit Durchschreibeverfahren aufgenommen und haben sowohl meine Kundschaft, wie auch ich selbst mit dem neuen Verfahren sehr gute Erfahrungen gemacht. Ich betrachte es als einen nicht zu unterschätzenden Vorzug, daß der Kunde dauernd über seinen Kontostand auf dem Laufenden gehalten wird und daß andererseits am Semesterende sich die Abrechnung für beide Teile wesentlich erleichtert. Ich zweifle nicht daran, daß das Verfahren, wenn es erst einmal weitere Verbreitung gefunden hat, überall gerne Aufnahme finden wird.

A. Beyerlen & Co. in Stuttgart. Für die uns wiederholt gebotene Gelegenheit, die von Ihnen angewendete Kontrax-Kolonnen-Buchhaltung in Ihrem Geschäftsbetrieb kennen zu lernen, danken wir Ihnen hierdurch verbindlichst. Es war von höchstem Interesse für uns, zu sehen, mit welcher verblüffenden Einfachheit und Zuverlässigkeit nach diesem ebenso wohldurchdachten als leicht anwendbaren System zu arbeiten ist. Die Zeitersparnis dürfte unseres Erachtens eine außerordentliche sein, da sowohl in bezug auf Vereinfachung der eigentlichen Buchungsarbeit als auch auf unbedingte Handlichkeit und Übersichtlichkeit alles geboten ist, was möglich erscheint. Überraschend ist die große Schnelligkeit, mit der man sich über die geschäftlichen Vorgänge der verschiedensten Art an Hand des Kontrax-Systems zu orientieren vermag. Von Ihrem freundlichen Anerbieten, uns mit Ihrem geschätzten Rat an Hand zu gehen, sobald wir dazu übergehen werden, das ausgezeichnete System in unserem Betrieb einzuführen, werden wir gern Gebrauch machen.

Jakob Volleth in Nürnberg. Zu großem Danke bin ich Ihnen verpflichtet für die bewirkte Übermittelung des von Ihrem Herrn S. Simon herausgegebenen Werkchens „Die Kontrax-Kolonnen-Buchhaltung“ und ich gestatte mir, Ihnen hierüber folgendes zur Kenntnis zu bringen.

Der Inhalt desselben hat schon deshalb mein ganz besonderes Interesse gefunden, weil ich mit dem Gedanken umging, in der bei mir eingeführten und sich seit vielen Jahren äußerst bewährten Buchhaltungsmethode eine Abänderung eintreten zu lassen, derzufolge namentlich eine Vereinfachung des Fakturierens der hinausgehenden Waren und der damit in engem Zusammenhang stehenden Nebenarbeiten in den Vordergrund treten sollte. Ich habe nun nach eingehendem Studium gefunden, daß die in dem betreffenden Werkchen niedergelegte Methode äußerst sinnreich durchdacht ist und daß sich wohl dieselbe in der Praxis namentlich sehr zeitersparend und praktisch erweisen wird, und zwar für eine sehr große Anzahl von Betrieben. Dagegen glaube ich aber, daß sich dieselbe nicht bei mir bewähren dürfte, da ich viel zu viele der verschiedensten Artikel führe, die wiederum eine große Verschiedenheit in Qualität, Mengen, Preis usw. mit sich bringen. Es würde infolgedessen dies meines Erachtens einen viel zu großen Registrier-, bzw. Ablege-Apparat erheischen, der dann wieder hemmend in das sehr viele nötige Aufsuchen und Nachschlagen der Notizen über gelieferte Waren eingreifen würde. Ferner dürften auch die bei uns in der Kolonialwaren-Branche noch vorhandenen verschiedenen Zahlungs-Konditionen erschwerend wirken.

Ich will ja gerne zugeben, daß vielleicht bei praktischer Anwendung Ihrer Methode und der dadurch nötig werdenden Anpassung der bestehenden Verhältnisse sich die Einführung trotzdem auch bei mir bewähren würde, allein es ist sehr schwer, in einem in so flottem Betriebe stehenden Geschäfte eine derartige in alle Sparten tief eingreifende Umwälzung vorzunehmen, denn man muß bei einer solchen immer Erschwerungen für den glatten Gang des Geschäftes durch die dadurch hervorgerufene Unordnung in der Übergangszeit gewärtigen und solchen geht man heutzutage möglichst aus dem Wege.

S. Simon an Herrn Jakob Volleth in Nürnberg. Ihre Anfrage hat mich seinerzeit besonders interessiert, weil ich gerade damit beschäftigt war, meine Arbeit herauszugeben. — Nachdem Sie solche inzwischen erhielten, hebe ich in Beantwortung Ihrer bezüglichen Anfrage hervor, daß man bei Verwendung meines Systems in der Lage ist, der sauberen Ausfertigung der Fakturen besondere Aufmerksamkeit zu schenken, weil deren Durchschlag auch den Eintrag des Inhalts der Buchung ins Memorial und ins Hauptbuch ersetzt, so daß das, was sonst in dreifacher Arbeit geschieht, entsprechend sorgfältiger in einem Male ausgeführt werden kann.

Ihr Geehrtes vom 8. März 1913: Ich danke Ihnen bestens für Ihre anerkennenden Worte.

Ich führe in meinem Geschäfte auch sehr viele verschiedene Artikel. Zum Aufsuchen und Nachschlagen von Notizen über gelieferte Ware usw. kann man aber in einem großen Betriebe wohl kaum noch die für die Wertposten bestimmten Bücher und die Belege verwenden. Man führe vielmehr für derartiges einfach eingerichtete Kartensysteme, etwa nach Art der von mir empfohlenen Belegeordner. Man hat dann in ganz beschränktem Raume alles nötige Nachschlage-Material zur Hand, ohne die Buchhaltung zu stören.

Die Vergrößerung des Registraturapparates durch den von mir vorgeschlagenen doppelten Durchschlag aller ausgehenden Rechnungen ist unwesentlich und steht in gar keinem Verhältnis zu der ganz erheblichen Reduktion des Bücherapparates und der damit verbundenen Ersparnis an Raum und Personal. Verschiedene Zahlungskonditionen beeinträchtigen meine Einrichtung nicht. Für periodisch sich ausgleichende Rechnungen kann man z. B. eine einheitliche Einteilung mit 6 Monats-Kolonnen nehmen, dann ist das, was nach 6 Monaten nicht bezahlt ist, als Rückstand vorzutragen. Gerade die Einteilung der Ausstände nach dem Monatsalter ist das, was ich für so wertvoll halte, ja ich möchte sie fast als Erfordernis für jeden großen Betrieb bezeichnen.

Auch kann ich Ihnen nach meiner Erfahrung berichten, daß eine Überleitung in meine Methode gar nicht so schwierig und störend ist, wie Sie vorauszusetzen scheinen. Ein schwierigerer Punkt ist der, daß die Buchhalter im allgemeinen ihre Systeme für nicht verbesserungsfähig halten und daher von derartigen Abänderungen abraten, namentlich wenn es sich, wie Sie ja selbst anführen, um eine derartige, in alle Sparten tief eingreifende Umwälzung handelt. Eine solche beabsichtige ich allerdings, weil ich sie für einen flotten, neuzeitlichen Betrieb erforderlich halte.

* * *

Über diese neuartige, epochemachende Buchführung ist im Verlage *Carl Ernst Poeschel, Leipzig*, ein Buch mit dem Titel *„Die Kontraxkolonnenbuchhaltung“* erschienen, das durch jede Buchhandlung zum Preise von M 2.— zu beziehen ist.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 4 LEIPZIG · JULI 1913 6. JAHRG.

An die

POSTABONNENTEN

der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis.

Mehrfache Reklamationen der letzten Zeit wegen mangelhafter Lieferung der Zeitschrift veranlassen uns, unsere Leser zu bitten, sich in solchen Fällen ZUERST bei der Postanstalt zu beschweren und erst, wenn das erfolglos blieb, sich an uns zu wenden, damit wir bei dem hiesigen Zeitungs-Postamt recherchieren. Sie ersparen dadurch Zeit, da von uns die Zeitschrift sofort nach Erscheinen an die Post expediert wird, eine mangelhafte Lieferung daher nur an der expedierenden Postanstalt liegen kann.

Verlag und Redaktion
der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis.

Monatsübersicht zur Rundschau.

Die abgelaufene Berichtsperiode hat den *Börsen* und *Geldmärkten* eine weitere Verschlechterung gebracht. Die rückgängige Preisbewegung an den Eisenmärkten, verstärkte politische Beunruhigungen ließen eine Besserung nicht zu, zumal die Nähe des Semesterwechsels sich schon frühzeitig durch eine bedeutende Heraufsetzung der Privatdiskontsätze und eine allgemein vermehrte Anspannung bemerkbar machte. — Das Eingreifen des preußischen Handelsministers in die Zulassung fremder Werte an der Berliner Börse ist, wenn man den mehr als ungünstigen Subskriptionserfolg der 4%igen deutschen Reichsanleihe und der 4%igen preußischen Konsols berücksichtigt, als etwas verspätet zu betrachten. Hätte er den Riegel vorgeschoben, ehe durch die Aufnahme fremdländischer Anleihen auf dem deutschen Markte eine Übersättigung gezeitigt wurde, so würde der Kredit des deutschen Reiches und Preußens, den sie im eigenen Lande genießen, einen anderen Ausdruck gefunden haben als eine Unterzeichnung von 20% bei der Reichsanleihe und von 60% bei den preußischen Konsols.

Auch in der ***Montanindustrie*** ist eher eine Verschlechterung als eine Verbesserung der Verhältnisse zu bemerken. Der derzeitige Zustand spiegelt sich am getreusten in nachfolgenden Zahlen wieder:

Summe der in der Montanindustrie festgelegten Mittel

Januar-Mai 1913	17 170 000 M
Januar-Mai 1912	62 340 000 M

— Daß unter den unleidlichen wirtschaftlichen Verhältnissen auch andere Gewerbe zu leiden haben, zeigen die den Beschäftigungsgrad im *Baugewerbe* dokumentierenden Zahlen, die selbst gegenüber dem ungünstigen Jahre 1912 noch eine wesentliche Verschlechterung aufweisen. Am 1. Mai 1913 waren im Berliner Baugewerbe 22 874 männliche Arbeiter beschäftigt gegen 23 926 in 1912 und 26 797 in 1910. — Dasselbe Bild zeigt die allgemeine Lage des deutschen *Arbeitsmarktes.* Auf je 100 offene Stellen kamen im Monat Mai 1913 128,9 Stellensuchende gegen 123,5 im Vormonat und 117,0 im Mai 1912.

Die deutschen Eisenbahnen haben für den Monat Mai keine ungünstigen Verkehrseinnahmen aufzuweisen. Wenn auch die Gütereinnahmen den drei Vormonaten gegenüber sich verschlechtert haben, so sind sie doch im Vergleich zum Vorjahr um 2,1% gestiegen. Die Einnahmen aus dem Personenverkehr stellen sich gegen den Vormonat um 26,3 Millionen und gegen das Vorjahr um 10 Millionen = 11,5% höher.

Das *industrielle Verbandswesen* zeigt für den abgelaufenen Monat folgende hauptsächlichsten Veränderungen: Das Röhrensyndikat wurde am 20. Juni aufgelöst. Der Verkauf wurde einer Gasröhrenverkaufsstelle in Düsseldorf von Phönix, Thyssen, Gelsenkirchen und Hahn übertragen. — Vom 1. Juni bis zum Jahresschluß wurde als Provisorium ein deutscher Kettenverband gegründet. — Der Walzdrahtverband wurde nach Beitritt des Eisenwerkes Kraft um ein Jahr provisorisch verlängert.

In der Budgetkommission des Reichstages wurde bei Beendigung der ersten Lesung der Vorlagen zur Deckung der laufenden Ausgaben für die Heeresverstärkung ein nationalliberaler Antrag auf Aufhebung des Scheckstempels gegen die Bedenken des Staatssekretärs des Reichsschatzamtes angenommen.

Bürklin.

Neue Wege im Detailhandel.

Von J. Fr. Schär, Berlin.

Der Detailhandel ist das letzte Glied in der Kette, welche die kaufmännische Organisation zwischen Produzent und Konsument gezogen hat. Aber deshalb ist er auch das wichtigste Glied. Denn er hat die Aufgabe, sämtliche für fremden Bedarf erzeugten Güter ihrer Zweckbestimmung, dem Verbrauch, direkt zuzuführen. Was auf dem weiten Erdenrund die gütige Natur an Gaben aller Art dem Menschen zu bieten vermag, was der Gewerbe- und Industriefleiß jedes Landes und Volkes der Ökumena für die Zwecke des Austausches erzeugt, das alles muß der Detailhandel dem letzten Verbraucher zur gewollten Stunde, am richtigen Orte und in den dem jeweiligen Bedarf angemessenen Mengen zur Verfügung halten. Daher übt der Detailhandel auch einen so großen Einfluß aus auf die hinter ihm liegenden Glieder der Handelsorganisation, wie auf Produzenten und Konsumenten. Fehlt es dem Detailhandel an richtiger, zweckdienlicher Organisation, so kann er den ganzen wirtschaftlichen Kreislauf ins Stocken bringen. Aus diesem Grunde ist es begreiflich, daß alle Wirtschaftsglieder, der Großkaufmann, der Produzent und der Konsument, einen Einfluß auf den Detailhandel ausüben wollen, ihn zu richtiger Funktion zwingen. Kein Wunder, wenn die Großhändler, der Produzent und die Konsumenten sich selbst den Detailhandel angliedern für den Fall, daß er rückständig geworden, sich den Bedürfnissen der Gegenwart und den wirtschaftlichen Fortschritten nicht mehr anzupassen vermag. Wir können daher sagen, daß der Detailhandel geradezu gezwungen ist, sich den Veränderungen und Umgestaltungen der wirtschaftlichen und sozialen Verhältnisse und den Sitten und Gebräuchen der großen Masse anzupassen. Aber gerade aus dem letzten Umstande ergeben sich die Schwierigkeiten, namentlich wenn neue Käufersitten eingeführt werden sollen.

Von den verschiedenen Wandlungen, die der Detailhandel in den letzten Jahren durchgemacht hat, wollen wir hier nur diejenigen herausgreifen, die sich nicht sowohl als Anpassungen an die veränderten wirtschaftlichen Verhältnisse, als an die Bestrebungen ergeben, die großen Massen zu neuen Käufersitten zu erziehen, neue Wege im distributiven Handel anzubahnen.

I. Feste Preise.

Da ist vor allem die Einführung der festen Preise zu erwähnen. Die früher gang und gäbe gewesene Unsitte des Marktens und Feilschens, die wir von den Orientalen, den Griechen, Juden und Italienern übernommen hatten, hat fast überall dem Verkauf zu festen Preisen Platz gemacht. Das ist schon ein großer Fortschritt. Denn abgesehen davon, daß die Unsitte des Feilschens sowohl beim Käufer als beim Verkäufer eine niedrige Kulturstufe verrät, abgesehen davon, daß dabei der arglose und ehrliche Käufer am schlechtesten wegkommt, ist auch der feilschende Käufer, dem das Markten gelungen ist, keineswegs sicher, ob er nun den richtigen Preis bezahlt hat, oder ob er noch mehr hätte abmarkten können oder gar betrogen worden ist. Ich kann dieses aus meiner Erfahrung bestätigen. Auf meiner Orientreise wollte ich im Basar in Stambul einige Geschenke kaufen. Die von mir ausgewählten Waren bot mir „der Kaufmann" zu 160 Fr. an und versicherte, daß er sich eher die Hand abschlagen ließe, als den Preis zu ermäßigen. Ich erinnerte mich aber noch rechtzeitig daran, daß ich im Orient war, daß hier einst die Diebe und Kaufleute den gleichen Gott hatten, und daß man mir kürzlich sogar für Briefmarken 50% mehr abforderte, als sie wert waren; so offerierte ich dem Krämer 100 Fr., und wir waren bald handelseinig; ich glaubte, wie billig und gut ich eingekauft hätte. Man kann sich daher mein Erstaunen und meinen Ärger vorstellen, als ich von einem Fachmanne erfahren mußte, daß die gekaufte Ware nicht mehr als 60 Fr. wert sei. Glücklicherweise kommen die „orientalischen" Gebräuche immer mehr in Abgang; sie sollen, wie die Fama erzählt, nur noch in Kleinstädten im Verkehr zwischen den Gemüseweibern und den kaufenden Frauen vorkommen. Der Übergang zu festen Preisen war daher angesichts der Gewohnheit des Krämers, zu überfordern, und derjenigen des Käufers, zu feilschen, ein großer Fortschritt. Die Ankündigung „Verkauf zu festen Preisen" war daher eine zügige Reklame; der kluge Käufer wird die Kaufläden meiden, von denen er erfährt, daß man in diesen markten kann, und daß in diesen „der Verkauf zu festen Preisen" nur ein Aushängeschild ist. Er tut recht daran.

II. Übergang zur Barzahlung.

Eine andere Wandlung im Detailhandel, ebenso wichtig wie die erste, ist der allmähliche Übergang zur Barzahlung. Dazu führte einerseits die Großstadt, wo der Verkäufer angesichts der Unmöglichkeit, den soliden Käufer vom Kreditunwürdigen zu unterscheiden, gezwungen ist, nur gegen bar zu verkaufen; andererseits die Konkurrenz der Warenhauser und Konsumvereine, welche beide den Käufer zur Barzahlung eigentlich erzogen haben. Die Schädlichkeit des konsumtiven Kredits sowohl für den Kaufmann als auch für den Konsumenten und für die gesamte Volkswirtschaft ist schon so oft besprochen worden, daß sich eine besondere Beweisführung erübrigt. Allerdings hat die allgemeine Einführung der Barzahlung im Kleinhandelsbetrieb mit großen Schwierigkeiten zu kämpfen, namentlich dann, wenn ein einzelner Betrieb das Prinzip wider die Ortsgewohnheiten festhalten will. Denn einerseits kommt der Kaufmann in Versuchung, das Kreditgeben als eine Waffe der Konkurrenz gegen Warenhaus und Konsumverein zu gebrauchen, allerdings eine gefährliche, eine schlechte Waffe, weil sie dem Kaufmann selbst die Wunden schlägt. Andererseits sind die Käufer, die aus angestammter Gewohnheit auf „Pump" kaufen — die einen aus Schlendrian, die andern aus unwirtschaftlicher Haushaltführung, die dritten aus

Berechnung und Interesse, die vierten aus Not — sehr schwer zur Barzahlung zu erziehen.

III. Gewährung von Rabatt.

Als das beste und gerechteste Erziehungsmittel hierfür hat sich erwiesen, daß auch der Kleinhändler einen Unterschied macht zwischen dem Kreditpreis und dem Barpreis, wie dies im Großhandel schon längst üblich ist, indem man, wie es nur billig und gerecht ist, dem barzahlenden Käufer einen Skonto, einen Rabatt gewährt. Der kalkulatorische Unterschied zwischen Kreditpreis und Barpreis besteht nicht nur aus dem Zinsverlust auf dem Kreditpreis, sondern noch aus einer Risikoprämie für die Verluste aus dem kreditierten Kapital, der 1 bis 2%, oft auch bis 5% betragen kann, ferner aus der verminderten Umlaufsfähigkeit des Geschäftskapitals, der verlängerten Umlaufszeit desselben und infolgedessen in einer Schmälerung des Gesamtgewinnes.

Recht augenscheinlich kommt dieser Unterschied in den Abzahlungsgeschäften zur Erscheinung: da beträgt der Barpreis für eine Nähmaschine M 100, der Abzahlungspreis dagegen M 125, also 25% mehr.

IV. Einführung von Rabattmarken.

Das Prinzip, einen ganz offenkundigen Unterschied zwischen Barpreis und Kreditpreis zu machen, läßt sich aber leider im allgemeinen Detailhandel nicht durchführen, aus Gründen, die auf der Hand liegen; der einzige gangbare Weg wäre die streng durchgeführte Ausschaltung des Verkaufs auf Kredit, bezw. die strikte Festhaltung am Barzahlungsprinzip. Wenn dieses aber aus den oben angeführten Gründen nicht durchführbar ist, so bleiben keine anderen Mittel zur Einschränkung des Kreditunwesens übrig, als daß der Kaufmann dem barzahlenden Kunden einen Skonto oder Rabatt gewährt. Der Umstand, daß bei den täglichen kleinen Einkäufen von Bedarfsartikeln dieser Rabatt nur geringfügige Beträge ausmachen würde, hat dazu geführt, diesen Rabatt für eine längere Zeitstrecke, z. B. ein Jahr, anzusammeln, so daß der Konsument am Ende des Jahres die Rückvergütung für die im ganzen Jahre getätigten Einkäufe zusammen beziehen kann. Die Kontrolle wird durch die sog. Rabattmarken bewerkstelligt, die dem Käufer für die einzeln getätigten Einkäufe mit dem Aufdruck des entsprechenden Wertes vom Kaufmanne ausgehändigt werden. Das Rabattmarkensystem trägt dazu bei, dem einzelnen Kaufmann, der dieses System eingeführt hat, eine treue Kundschaft zu sichern, weil der Konsument von selbst einen Anreiz hat, die Einkäufe bei seinem ständigen Lieferanten zu konzentrieren, um am Jahresschluß eine möglichst große Summe Rabattmarken gegen den zum voraus zugesicherten Rabatt einzutauschen.

V. Einführung von Rabattvereinen.

Aus diesen Erwägungen heraus sind die Rabattvereinigungen entstanden. Die Detailhändler einer Stadt, eines Kreises, haben sich angesichts der Ohnmacht der Einzelnen, neue Käufersitten einzuführen, zu einer Vereinigung zusammengeschlossen und ihre Glieder darauf verpflichtet, den barzahlenden Käufern eine für alle gültige Rückvergütung zu gewähren, deren Höhe ansehnlich genug ist, um dem Käufer einen Anreiz zur Barzahlung zu geben, um so mehr, da die Organisation der Rabattvereinigungen Zentralstellen geschaffen hat, wo der Rabatt auf die im Laufe eines Jahres gemachten Einkäufe bei den verschiedenen Mitgliedern zusammen eingezogen werden kann. Da diese Art der Rückvergütung viel Ähnlichkeit mit derjenigen der Konsumvereine hat, so gaben sich die Gründer der Hoffnung hin, in den Rabattvereinigungen ein wirksames Mittel zur Bekämpfung der Konsumvereine gefunden zu haben, und sie wurden ja auch an einigen Orten geradezu als „Antikonsumvereine“ bezeichnet. Wenn auch die Rabattvereinigungen das Hauptziel, das Anwachsen und Gedeihen der Konsumvereine zu hemmen, erwiesenermaßen nicht erreicht haben, so haben sie doch unzweifelhaft die erstrebenswerte Käufersitte der Barzahlung kräftig gefördert und Seite an Seite mit den Konsumvereinen und Warenhäusern dem Barzahlungsprinzip im Kleinhandel zum Durchbruch verholfen. Von dieser Seite aus betrachtet, sind die Rabattvereinigungen den Konsumvereinen nicht bloß unschädlich, sondern geradezu förderlich.

Es ist hier nicht der Ort zu untersuchen, ob das Rabattmarkensystem außer dem Umstande, daß es auf die Konsumenten im Sinne der Erziehung zur Barzahlung förderlich wirkt, einen Fortschritt in der Vermittlung des Güterverkehres bedeutet oder nicht. Tatsache ist, daß der Kaufmann nichts verschenken kann, daß er mithin, um gleichviel zu verdienen, wie ohne Rückvergütung, die Preise entsprechend höher stellen muß, daß also der Rabatt nichts anderes sein kann vonseiten des Kaufmannes, als eine Quote des Gewinnes, die er über den gewöhnlichen Gewinnzuschlag hinaus im Verkaufspreise einkalkuliert hat, und vonseiten des Konsumenten die Rückerstattung derjenigen Beträge, die er im Laufe des Jahres bei den täglichen Einkäufen zu viel gezahlt hat. Es ist daher erklärlich, daß viele Kaufleute vom Rabattwesen nichts wissen wollen und vieler Orten sich geradezu organisieren zur Bekämpfung dieses Systems[1]). In der Tat hat das ganze Rabattsystem keinen Sinn mehr, sobald das Prinzip der Barzahlung streng durchgeführt ist[2]).

[1]) In einer von den Ältesten der Kaufmannschaft veranstalteten Versammlung von Detailhändlern ist sogar der Antrag gestellt worden, das Rabattwesen gesetzlich zu verbieten. Da wir hier nur diejenigen Wandlungen im Detailhandel besprechen wollen, die einen Fortschritt im distributiven Handel bedeuten, und die geeignet sind, den Konsumenten zu besseren Käufersitten zu erziehen, so müssen wir uns versagen, diejenigen Gebräuche und Praktiken des Detailhandels zu behandeln, die lediglich auf die Gutmütigkeit, Unkenntnis, Gedankenlosigkeit und Spielsucht des großen Publikums spekulieren. Wir zählen hierzu die Lockartikel, die Gratistage, die Einkaufsprämien, die Geschenkartikel, das Zugabewesen u. a. m.

[2]) Die ausnahmsweisen Bonifikationen bei den Großkonsumenten — Anstalten, organisierte Vereine usw. — steht hier nicht zur Frage.

VI. Angliederung des Detailhandels an die Produzenten.

Eine weitere Wandlung des Detailhandels besteht in der immer weiter greifenden Organisation der Industrie und des Großhandels, die dahin zielt, den selbständigen Detailhandel auszuschalten, indem sich diese Unternehmungen den Verkauf an die letzten Konsumenten, den Detailhandel, selbst angliedern. Ich erinnere an das große Unternehmen, das unter der Firma „Kaiserkaffee" in allen größeren Ortschaften des Kontinents Verkaufsfilialen unterhält, deren Zahl auf viele Tausend gestiegen sein soll; ferner an den direkten Verkauf der Produkte der Kakaowerke von Reichardt & Co., die auch einige hundert Verkaufsfilialen unterhalten; an den Absatz der Berndorfer Metallwarenfabrik von Arthur Krupp; an den direkten Verschleiß der amerikanischen Schreib-, Rechnungs- und Nähmaschinen, an die Verkaufsfilialen von Ballys Schuhwaren in London und Südamerika, desgleichen der Firma Salamander, usw. Hierher sind auch die Absatzgenossenschaften zu zählen, insbesondere die Organisation der Landwirte zum direkten Absatz von Milch, Fleisch, Obst und Gemüse, Wein, Honig usw. Diese Art des Detailverkaufes greift immer mehr überhand, und nicht nur der Detailhändler, sondern auch die Konsumvereine müssen mit dieser neuesten Wandlung des Detailhandels rechnen. Für die Konsumvereine sind sie geradezu die Bahnbrecher, weil sie das Problem lösen, Produktion und Abgabe an den Konsum, an die letzten Verbraucher, in einer Organisation zu vereinigen. Auch nach einer anderen Richtung sind diese Organisationen des Absatzes für die Konsumvereine von Bedeutung: sie sind geeignet, den Vertretern des Kleinhandels zu beweisen, daß in neuerer Zeit nicht nur die kleinen Kräfte sich zusammenschließen, die Bedarfsgüter in bester Qualität und zu den billigsten Preisen, d. h. zum Selbstkostenpreis zu beziehen, sondern daß auch die kapitalistische Koalition bestrebt ist, den Kleinhandel sich anzugliedern, den selbständigen Detailhandel auszuschalten, allerdings nicht im Interesse der Konsumenten, sondern in dem einer höheren und sicheren Kapitalrendite. Die „bösen" Konsumvereine sind also nicht die einzigen und noch nicht einmal die mächtigsten Feinde des Kleinhandels, sondern sie liegen in der Natur der wirtschaftlichen Entwicklung, d. h. in der Koalition des Kapitals und in der Organisation des sozialen Körpers überhaupt.

VII. Das Verkaufssystem: Selbstkostenpreis plus x%.

1. Einleitung.

Der neueste und wohl auch der interessanteste der neuen Wege im Detailhandel besteht in der Formel: Verkauf zum Selbstkostenpreis plus 10 %. Dieses neue Verkaufssystem ist von der „Zentrale für Weinvertrieb" eingeführt worden, macht aber augenscheinlich Schule, wie aus den verschiedenen Berliner und auswärtigen Neugründungen dieser Art hervorgeht. Die äußerst rührige Propaganda, nicht minder der Kampf der Konkurrenz gegen diese Firmen, sorgen dafür, daß dieses neue und ungewohnte Verkaufssystem zum Gegenstand des Interesses nicht nur in kaufmännischen Kreisen, sondern auch in der breiten Öffentlichkeit geworden ist. Aber bislang haben sich in der Frage nur die interessierten Parteien — Zentrale für Weinvertrieb und ihre Gegner — hören lassen. Es erscheint daher am Platze, daß dieses System zum Gegenstand einer objektiven Erörterung gemacht wird. Diese Objektivität kann dadurch gewahrt werden, daß man das neue System auf die Frage hin untersucht, ob es tatsächlich einen Fortschritt im Sinne der Wirtschaftlichkeit im distributiven Handel bedeutet, bzw. ob der letzte Verbraucher bei dem neuen System eine bessere Garantie hat, daß ihm die Bedarfsgüter in bester bezw. unverfälschter Qualität zu billigsten Preisen bzw. zu dem kleinsten Aufschlage vermittelt werden, als bei den gewöhnlichen kaufmännischen Methoden, oder ob dies nicht der Fall ist. Die nachfolgenden Ausführungen sind unter diesem Gesichtswinkel aufzufassen. Wir haben uns die Mühe gegeben, den rein wirtschaftlich-wissenschaftlichen Standpunkt einzunehmen und von ihm aus die Einwendungen der Gegner und die Behauptung der Propaganda des neuen Verkaufssystems ohne Voreingenommenheit gegeneinander abzuwägen.

Vor ungefähr 6 Jahren kam ein Kaufmann auf die originelle Idee, einen Teil des bisherigen Geheimnisses der kaufmännischen Kalkulation dem Publikum preiszugeben, und zwar denjenigen Teil, der dem Käufer am meisten interessiert, und von dem sich das Publikum meist eine falsche Vorstellung macht, das ist der Aufschlag für den kaufmännischen Gewinn[1]). Kein Wunder, daß die Ankündigung, ein Kaufmann verkaufe seine Ware zum Selbstkostenpreise und erhebe dabei nur 10 % Zuschlag, beim Publikum großen Anklang fand und dem ersten Unternehmer, der die Formel „Selbstkostenpreis + 10 %" zu einem neuen Verkaufssystem erhob und in die Praxis umsetzte, eine große Kundschaft zuführte; kein Wunder auch, daß die Konkurrenz sich gegen dieses neue System zur Wehr setzte und dieses nur als einen neuen Reklametrick hinstellte. Das neue Unternehmen hatte sich fortgesetzt gegen den Vorwurf des unlauteren Wettbewerbes zu verteidigen. Es erwuchsen der betreffenden Firma unausgesetzt Prozesse. Nicht nur die Gerichte verschiedener Instanzen mußten sich über das, was unter Selbstkosten zu verstehen

[1]) Wir werden später das neue Verkaufssystem analysieren und nachweisen, daß die Idee, von der hier die Rede ist, nicht allein darin besteht, den Aufschlag für den kaufmännischen Gewinn dem Publikum bekanntzugeben, vielmehr auch darin — und das ist das eigentliche Novum — daß der Verkäufer sich öffentlich verpflichtet, bei keinem einzigen Verkauf mehr als 10 % Gewinn zu nehmen, so daß jeder Käufer ein klagbares Recht erwirbt, die Waren wirklich zum Selbstkostenpreis + 10 % und nicht etwa teurer geliefert zu erhalten.

sei, festlegen, sondern auch die Handelskammern, der Handelstag und andere kaufmännische Körperschaften wurden um Gutachten über diese Streitfragen angegangen.

2. Der Streit um den Begriff „Selbstkosten".

Wie schon angedeutet, dreht sich der Hauptstreit bei allen diesen gerichtlichen Klagen um die Frage, was unter Selbstkosten zu verstehen sei. Diese Stellung der Streitfrage ist um so mehr verfehlt, als man darauf ausging, sie nicht rein fachmännisch zu beantworten, sondern den geradezu unmöglichen Versuch anstellte, zu definieren, was das große Publikum, der Konsument, sich unter Selbstkosten vorstelle. Wenn die Handelswissenschaft sich über eines vollkommen klar ist, so ist es über den Begriff Selbstkosten. Eine jede kaufmännische Kalkulation muß alles das zu den Selbstkosten rechnen, was der Verkäufer vom Einkauf bis zum vollzogenen Akte des Verkaufes selbst an direkten und indirekten Aufwendungen aller Art zu tragen hat: Ankaufspreis, Einkaufs- und Transportkosten, ferner die Kosten der Lagerung, des inneren Betriebes, der Propaganda und des Verkaufs usw. Ja, die Kalkulation geht sogar über den Verkaufsakt hinaus, indem sie zu den Selbstkosten den Zinsverlust für den Kredittermin, die Inkassospesen und eine Verlustquote für das Kreditrisiko mit einrechnen muß. Wer die Selbstkosten ohne die genannten Zuschläge kalkuliert, irrt sich zu seinem Schaden. Allerdings stimmt diese genaue Kalkulation der Selbstkosten mit der gewöhnlichen kaufmännischen Buchhaltung nicht überein; denn dem Warenkonto werden gewöhnlich nur die Einkaufsfakturen, die Einkaufs- und Transportkosten bis zum Lager belastet. Dagegen kommen die Lagerspesen, Betriebskosten, Zinsen, Verkaufskosten, Inkassospesen usw. auf besondere Gewinn- und Verlustkonten, die erst bei Aufstellung der Jahresertragsbilanz auf das allgemeine Gewinn- und Verlustkonto übertragen und hier mit dem aus dem Warenkonto herüber genommenen Bruttogewinn kompensiert werden. Offenbar haben die Gutachten derjenigen Handelskammern, die in den Begriff der Selbstkosten nur den Ankaufspreis und die Transportkosten bis zum Lager einbeziehen wollen, sich von dieser buchhalterischen Auffassung der Selbstkosten verleiten lassen. Das Warenkonto ist aber nur die eine Grundlage der Selbstkostenberechnung; diese muß vielmehr auch die Konten für die allgemeinen und besonderen Betriebs- und Vertriebskosten heranziehen. In dieser Beziehung muß man dem Urteil des Königlichen Kammergerichts in Berlin in dieser Streitfrage beipflichten. Die Urteilsbegründung vom 21. Februar 1912 lautet:

„Die Frage, was unter Selbstkostenpreis zu verstehen sei, ist lebhaft bestritten; der Senat hat aber nicht Bedenken getragen, der Ansicht beizupflichten, nach welcher unter dem „Selbstkostenpreis" der Einkaufspreis der Waren zuzüglich der Verkaufsunkosten zu verstehen ist. Hierfür spricht entscheidend die sprachliche Bedeutung des Wortes Selbstkosten. Selbstkosten bedeuten diejenigen Kosten, die zur Bereitstellung der Ware zum Verkauf entstehen. Denn dies sind diejenigen Beträge, welche die Ware ihm „selbst kostet". So verstanden, wird aber der Begriff der Selbkosten offensichtlich nicht durch die Kosten des Einkaufs, den Einkaufspreis der Ware, erschöpft. Um die Ware zum Verkauf bereitzustellen, muß vielmehr der Kaufmann noch Beträge für Miete, Dienstlohn und sonstige Geschäftsunkosten aufwenden. Hierbei entspricht es einer richtigen Auffassung des Begriffs der Selbstkosten, wenn man annimmt, daß behufs Berechnung des Selbstkostenpreises speziell auch die sogenannten Generalunkosten (Warenabsatzkosten) mit zu berücksichtigen sind."

Strittig kann allenfalls noch die Frage sein, wie es sich mit der Verzinsung des Eigenkapitals (Gesellschaftskapital) verhält. Für die Kalkulation eines einzelnen Objektes muß man, wie schon oben ausgeführt, auch den Zinsverlust für die Zeitstrecke vom Momente an, da man die zum Wiederverkauf erworbene Ware bezahlt, bis zum Zeitpunkte, wo der Käufer den Kaufpreis erstattet (Lagerdauer minus Kreditfrist der Lieferanten plus Kreditfrist für den Käufer), in die Kalkulation des Verkaufspreises einbeziehen. — Eine Flasche Wein, die ein, zwei oder mehrere Jahre auf Lager gehalten werden muß, kalkuliert sich um den Zinsverlust und die Lagerspesen höher als eine nach kurzer Zeit umgesetzte Flasche. Die Tatsache, daß man sonst Waren, die unkurrant geworden sind, je billiger kalkulieren muß, je länger sie auf Lager gehalten werden, ändert am Kalkulationsprinzip nichts, weil man im letzteren Falle für den Minderwert der unkurranten oder nicht verkäuflichen Waren für den entsprechenden Wertausfall eine erfahrungsgemäß festzusetzende Quote auf die im ordentlichen Geschäftsbetrieb abzusetzenden Waren hinzuschlagen muß.

Nach dem oben angegebenen Kalkulationsprinzip würde daher auch der Zins für das ganze Betriebskapital (eigenes und fremdes) zu den Selbstkosten hinzugerechnet werden müssen und beim Verkaufssystem „Selbstkostenpreis plus 10%" würde mithin außer den 10% nicht nur der Zins des eigenen Kapitals verdient, sondern überdies noch ein 10%iger Zuschlag dieses Zinses. Aus den veröffentlichten Jahresrechnungen der Zentrale für Weinvertrieb ist aber für jedermann ersichtlich, daß die 10% Aufschlag für kaufmännischen Gewinn den Zins des Gesellschaftskapitals einschließen, daß mithin dieser Zins nicht zu den Selbstkosten gerechnet wird bzw. nach Entscheidungen der Gerichte nicht hinzugerechnet werden darf. Nach diesen Entscheidungen würden sich die Geschäftsinhaber einer strafbaren Handlung (Betrug) schuldig machen, wenn sie außer den 10%, die sie als Umschlaggebühr in offener Rechnung dem Käufer berechnen, auch noch den Zins aus dem Gesellschaftskapital gewinnen würden; sie müssen daher diesen Zins in dem 10% Aufschlag suchen, d. h. ihr wirklicher Gewinn ist die Differenz zwischen diesen 10% und dem Zins aus dem Gesellschaftskapital. Wenn also Zinsen für die Lagerdauer des Weines zu den Selbstkosten einer einzelnen Flasche hineinkalkuliert werden — und das muß geschehen aus Gründen der gerechten Behandlung der Kunden —, so

müssen die in diesen Zins einbegriffenen Zinsen des Gesellschaftskapitals in anderer Weise von den Selbstkosten abgesetzt werden. Dieses Problem und das andere, die richtige Verteilung der Betriebskosten nach Menge und Wert auf die einzelnen Verkaufsobjekte ist eine interne Fachfrage der Kalkulation, auf die wir hier nicht näher einzutreten brauchen.

Mit der Entscheidung darüber, was unter Selbstkosten zu verstehen sei, ist aber die Hauptfrage, ob dieses neue Verkaufssystem einen Fortschritt in der Distribution der Kaufmannsgüter bedeutet oder nicht, noch lange nicht gelöst; es will uns im Gegenteil scheinen, daß die Konkurrenz, die ihren Angriffspunkt auf diesen Selbstkostenbegriff gerichtet hat, auf ein totes Geleise geraten muß, namentlich dann, wenn die Vertreter des neuen Verkaufssystems mit aller Deutlichkeit ankündigen, daß sie unter Selbstkosten nicht nur den Einkaufspreis, sondern, wie es bei der Zentrale für Weinvertrieb der Fall ist, sämtliche Betriebs- und Vertriebskosten mit einbeziehen.

Wenn wir also die Frage, was unter Selbstkosten zu verstehen sei, als einwandfrei gelöst betrachten können, so drängt sich uns sofort die andere Frage auf: Wer garantiert den Konsumenten dafür, daß die Selbstkosten nicht zu hoch berechnet werden? In ihrer Gesamtheit haben sie allerdings das Recht zur Kontrolle, jedoch nicht die Möglichkeit, weil sie nicht organisiert sind, und weil der einzelne Käufer sich nicht die Mühe zur Nachprüfung der Rechnung nehmen kann, und noch weniger dazu befähigt wäre; ob das Verkaufssystem gerecht gehandhabt wird oder nicht, würde dann offenbar ganz allein von der Redlichkeit der Geschäftsführung abhängen. Hierüber kann die nachfolgende Stelle aus der öffentlichen Bekanntgebung der Zentrale für Weinvertrieb Aufschluß geben:

„Indem die Z. f. W. gemäß ihrer Verkaufssatzung jedem das Recht einräumt, aus ihren Kellereien Wein zum Selbstkostenpreis + 10 % zu beziehen, übernimmt sie jedem Käufer gegenüber die juristisch einklagbare Pflicht, Wein eben zu ihrem Selbstkostenpreis + 10 % zu liefern. Jeder Käufer hat demnach die Kompetenz zur Nachprüfung der Rechnung und das Recht, die Selbstkostenberechnung an Hand der Geschäftsbücher gerichtlich prüfen und feststellen zu lassen.“

Tatsächlich hat die Zentrale für Weinvertrieb in ihren Konditionen die Verpflichtung übernommen, die Jahresrechnung der unparteiischen Prüfung durch eine Treuhand-Gesellschaft zu unterstellen und für den Fall, daß der Reingewinn mehr als diese ausbedungenen 10 % ausmachen sollte, dieses Mehr an die Abnehmer zurückzuzahlen oder zu Händen einer wohltätigen Stiftung zu übergeben. Die Rückzahlung pro 1911 betrug 17364,57 M. Im weiteren ist diese Firma durch die fortwährenden Prozesse, die sie infolge der Klagen seitens der Konkurrenz zu führen hat, genötigt worden, ihren Geschäftsbetrieb und ihre Bücher durch gerichtliche Experten untersuchen zu lassen; die Gerichte haben sich wiederholt mit der Sache beschäftigt und dabei erklärt, daß, wenn die Angeklagte die Selbstkosten zu hoch einsetzte, sei es durch eine geheime Verständigung mit den Lieferanten, sei es in Hinsicht auf die Betriebskosten irgendwelcher Art, sie sich strafbar machen würde. Man kann daher von der Voraussetzung ausgehen, daß bei genannter Unternehmung die Selbstkostenberechnung richtig ist, daß tatsächlich der Konsument nicht mehr als die Selbstkosten plus 10 % für die Ware bezahlen muß.

(Schluß folgt.)

Förderung oder Hemmung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs?

Von Georg Obst, Leipzig.

Die modernen Bestrebungen zielen auf eine immer weitere Ausdehnung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs hin. Man ist, mit Recht, bestrebt, die dies bezweckenden bestehenden Einrichtungen weiter auszubauen und nötigenfalls neue zu schaffen.

Zur teilweisen Erreichung dieses Zieles weist bereits das Deutsche Bankgesetz vom 14. März 1875 im § 12 der Reichsbank die Aufgaben zu:

den Geldumlauf im gesamten Reichsgebiet zu regeln,

die Zahlungsausgleichungen zu erleichtern und für die Nutzbarmachung verfügbaren Kapitals zu sorgen.

Die erste Aufgabe, Erhaltung des Gleichgewichts zwischen Geldumlauf und Geldbedarf, löst die Bank vermittels ihrer dehnbaren Notenausgabe, indem sie durch ihre Diskontpolitik bald die Geldzufuhr aus dem Ausland fördert, bald die Geldausfuhr dahin hemmt und gleichzeitig den inneren Geldbedarf soweit reguliert, daß seine Befriedigung ohne eine gefährliche Ausdehnung der ungedeckten Notenausgabe möglich bleibt (Jubiläumsbericht der Reichsbank).

Die zweite Aufgabe, Erleichterung der Zahlungsausgleichungen, erfüllt die Reichsbank hauptsächlich durch ihren Giro-, Scheck- und Abrechnungsverkehr.

Durch fremde Gelder (Giroguthaben) und Notenausgabe verschafft sich die Bank die Mittel, den an sie herantretenden Kreditansprüchen zu genügen. Es geschieht dies bekanntlich in Form des Diskont- und Lombardgeschäftes[1]).

Um den gesteigerten Ansprüchen des Wirtschaftslebens genügen zu können, muß die Reichsbank auch dauernd mit einer beträchtlichen Summe fremder Gelder rechnen können. Da sie auf das Recht, verzinsliche Depositengelder anzunehmen und damit in einen Wettbewerb mit den Privatbanken zu treten aus mehrfachen, hier nicht weiter zu erörternden Gründen verzichtet hat, mußte sie auf andere Weise ihre baren Fonds vermehren.

[1]) Ausführlicheres hierüber, insbesondere auch über die Technik dieser Geschäfte, s. in meinem „Bankgesetz und Münzgesetz“. Textausgabe mit Erläuterungen und Sachregister. Leipzig 1910.

Dies ist geschehen u. a. durch Festsetzung eines Mindestbetrages, den jeder Inhaber eines Girokontos zinsfrei bei ihr stehen lassen muß. Diese Guthaben nun sind in den letzten Jahren, zum Leidwesen der Konteninhaber, mehrfach bei verschiedenen Firmen erhöht worden. Seit 1907 wird die Mindesteinlage, der sogenannte eiserne Fonds, nach einem Schlüssel berechnet, den ich in meiner Arbeit „Banken und Bankpolitik", Leipzig 1909 S. 71 f. angegeben habe.

Hiernach stellt sich die Gebühr — ausgedrückt in den Zinsen auf das geforderte Guthaben — für diejenigen Kunden, die nicht entsprechend große Diskont- und Lombardgeschäfte bei der Reichsbank machen, dermaßen hoch, daß eine Versendung per Wert- oder Einschreibebrief und Versicherung des Betrages bei einer Transport-Versicherungs-Gesellschaft sich etwa um die Hälfte billiger stellt. Wenn gerade in letzter Zeit wieder mehrfach Verwunderung darüber ausgesprochen worden ist, daß große Firmen den Wertbrief dem modernen Girowege vorziehen, so muß betont werden, daß den Firmen, die in dieser Weise verfahren — und unter ihnen befinden sich auch zahlreiche große Unternehmungen, sogar Banken — ein Vorwurf keineswegs zu machen, die Schuld vielmehr auf anderer Seite zu suchen ist[1]).

[1]) Während der Drucklegung dieses Aufsatzes lese ich in der „Frankfurter Zeitung", daß — wohl im Anschluß an meinen Aufsatz im „Tag" vom 14. Mai 1913, „Die teuren Überweisungsspesen der Reichsbank" — auch die Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin sich mit dieser Frage beschäftigt und ihrer Meinung dahin Ausdruck gegeben haben, daß sie es bedauern würden, wenn in gesteigertem Maße von der Übersendung barer Summen Gebrauch gemacht würde. Ein solches Verfahren, besonders zu den Quartalsterminen, würde die Interessen der Allgemeinheit empfindlich schädigen. Die an den Quartalsterminen zur Post gegebenen Summen fehlen in dem zu diesem Tage aufzustellenden Bankausweis und schwächen diesen, was unter Umständen nicht ohne Rückwirkung auf die allgemeinen Verhältnisse bleibt. Die Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin haben daher beschlossen, bei dem Reichsbankdirektorium anzufragen, ob es nicht angängig sei, den Schlüssel für die Festsetzung der Mindestguthaben dahin zu revidieren, daß bei der Berechnung der Mindestguthaben diejenigen Summen, die bei den Quartalsterminen für auswärtige Überweisungen verwendet werden, außer Betracht bleiben oder sogar in Abzug gebracht werden.

Gleichzeitig schreibt auch Alfred Lansburgh in dem eben erschienenen Juniheft seiner „Bank": „. . Dr. Georg Obst knüpft daran den Wunsch, die Reichsbank möge die Mindestguthaben ihrer Girokunden nach Möglichkeit herabsetzen. Dieser Wunsch ist verständlich und wird von weiten Kreisen der Handelswelt geteilt. Trotzdem wird die Reichsbank ihm nicht nachkommen können, denn sie würde dadurch freiwillig in eine Verminderung ihrer fremden Gelder und mithin auch ihres Metallschatzes willigen, während gerade im Gegenteil ihr Bestreben sein muß, beide nach Kräften zu verstärken. . . ."

Ich stimme hierin mit Lansburgh nicht ganz überein. Nicht bin ich für eine Herabsetzung der Mindestguthaben eingetreten, sondern ich habe in meinem Aufsatz im „Tag" geschrieben: „Die Reichsbankleitung wird sich durch baldige Abänderung des Bemessungsgrundsatzes für den eisernen Fonds und Herabsetzung der Gebühren für Nichtkonteninhaber den Dank aller Beteiligten erwerben und unsern Zahlungsverkehr auf ein höheres Niveau bringen."

Damit wollte ich sagen, daß die Reichsbank als Entgelt für das bisher geforderte Guthaben, sagen wir zunächst einmal: das doppelte leisten soll. Eine Reduzierung der Kosten um die Hälfte wird sicherlich nicht nur eine doppelt so großen, sondern einen weit höheren Umsatz zur Folge haben, so daß sowohl die Reichsbank (durch Steigerung des Giroguthabens), wie die Kunden (durch Verbilligung der Gebühren) Vorteil davon ziehen werden.

So ist es auch zu erklären, daß trotz des gewaltigen Aufschwungs, den Handel und Industrie im Deutschen Reiche erfreulicherweise genommen haben, die Inanspruchnahme des Giroverkehrs und die Zahl der Konteninhaber zwar erheblich gewachsen, aber doch lange nicht die Steigerung erfahren hat, die wir im Interesse unserer Volkswirtschaft gerne gewünscht hätten.

Die Zahl der Girokonteninhaber hat Ende 1902: 18030, 1907: 23965 und 1912: 25637 betragen. In Berlin ist zeitweise sogar eine Verminderung der Kontenzahl eingetreten: 1902: 1517, 1907: 1601 und 1912: 1544.

Die Gesamtumsätze im Giroverkehr — von den Guthaben ist nur ein kleiner Prozentsatz durch Bareinzahlung, ein erheblich größer vielmehr durch Gewährung von Kredit, als Gegenwert diskontierter Wechsel und lombardierter Wertobjekte, entstanden — betrugen auf beiden Seiten im Jahre 1902 169, 1907 208 und 1912 371 Milliarden Mark.

Interessant ist zu beobachten, wie das Verhältnis zwischen Platzübertragungen (Lokalverkehr) und Übertragungen zwischen verschiedenen Plätzen (Fernverkehr) sich zu Ungunsten des Fern-Giroverkehrs verschoben hat. Während 1902 auf der (Eingangs-)Seite die Übertragungen im Fernverkehr 27,80, im Lokalverkehr dagegen nur 25,60 Milliarden M betragen haben, hat 1907 sich das Verhältnis verändert, indem die Platzübertragungen (43,60 Milliarden M) die Fernübertragungen (38,32 Milliarden M) um 5,28 Milliarden M überstiegen. 1912 hat sich das Verhältnis noch mehr verschoben: den 63,80 Milliarden M Platzübertragungen stehen nur 50,96 Milliarden M Fernübertragungen gegenüber. Die Differenz ist also auf 12,84 Milliarden M angewachsen.

Demgegenüber haben die in enger Verbindung mit dem Giroverkehr stehenden Abrechnungsstellen der Reichsbank, insbesondere auch dadurch, daß die Postscheck-Ämter dem Abrechnungsverkehr beigetreten sind, sich weiter gut entwickelt. An den Orten, an denen hinsichtlich der Gliederung des Verrechnungsmaterials nach Wechseln, Schecks usw. Beobachtungen angestellt worden sind, zeigte sich, nach dem Bericht über die deutschen Abrechnungsstellen, ein besonders starkes Anwachsen des aus Schecks bestehenden Verrechnungsmaterials. Dies wäre als Beweis dafür aufzufassen, daß der Scheckverkehr trotz Scheckstempel sich weiter auszudehnen vermocht hat. Ohne Scheckstempel würde natürlich die Verwendung von Schecks erheblich größer gewesen sein.

Einen guten Überblick über die Zusammenhänge zwischen Giro-, Scheck- und Abrechnungsverkehr gibt folgende Tabelle, die wir dem Bericht über die deutschen Abrechnungsstellen fürs Jahr 1912 entnehmen:

	1891	1901	1909	1910	1911	1912
Von den Girokontoinhabern	Millionen Mark					
1. bar eingezahlt	8 369,3	12 011,9	15 945,7	17 289,7	18 389,6	19 392,3
2. bar abgehoben	13 178,8	16 112,9	19 748,5	20 827,5	21 732,4	22 932,2
Von Nichtkontoinhabern						
3. bar eingezahlt	1 989,2	1 588,9	1 318,8	1 224,8	1 159,0	1 212,0
4. bar abgehoben	804,2	—	—	—	—	—
5. Barzahlungen im ganzen	*24 341,5*	*29 713,7*	*37 013,0*	*39 342,0*	*41 281,0*	*43 536,5*
6. Giroumsätze im ganzen	81 012,8	167 128,8	295 025,5	314 172,7	337 842,7	371 193,2
7. Einreichungen bei den Abrechnungsstellen	17 663,3	28 922,0	51 427,4	54 341,8	63 015,3	72 543,6
8. Umsätze im Giro- und Abrechnungsverkehr	*98 676,1*	*196 050,8*	*346 452,9*	*368 514,5*	*400 858,0*	*443 736,8*
9. Verhältnis der Barzahlungen zu den Umsätzen im Giro- und Abrechnungsverkehr	in Prozenten					
	24,7	15,1	10,7	10,7	10,3	9,8

Auch die im Jahre 1910, in Anlehnung an das englische Country-clearing geschaffene Scheckaustauschstelle[1]) hat sich im Jahre 1912 gut entwickelt. Die Umsatzziffern des Austausches zeigten, wie 1911, eine ununterbrochene Aufwärtsbewegung und erbrachten damit den Beweis, daß das Verfahren, für dessen Einführung ich seit langem eingetreten bin, bei allen Teilnehmern festen Fuß gefaßt hat.

Die Gesamteinlieferungen, die 1911 158,76 Millionen Mark in 349620 Stück Provinzialschecks betragen hatten, haben sich auf 175,95 Millionen Mark in 395010 Stück gehoben, was einer Steigerung um $10,_{82}$ und $12,_{98}\%$ der vorjährigen Ziffern entspricht. Die durchschnittliche Größe der zum Umtausch eingebrachten Schecks betrug 1910 465, 1911 454 Mark und ist 1912 weiter auf 445 Mark zurückgegangen.

Der Giroverkehr ist die entwickeltere Form des bargeldlosen Zahlungsverkehrs. Um zu ihr zu gelangen, müssen die Kaufleute, Industriellen und Privaten in noch höherem Maße als bisher an den Scheckgebrauch gewöhnt werden. Soll aber der Scheck populär werden, so ist unbedingt Stempelfreiheit der Schecks erforderlich. Der Scheck- und Quittungsstempel hat, gemessen an dem Schaden den er angerichtet hat, einen so lächerlich geringen Betrag bisher ergeben, daß sein Weiterbestehen unverständlich erscheint. Der Kaufmann behält das Geld, das er in einigen Tagen benötigt, lieber in seinem Geldschrank, entzieht es somit dem allgemeinen Verkehr, als daß er es zur Bank trägt, wodurch er genötigt würde, bei der Abhebung einen Stempel zu zahlen. Keine Steuer, diese Erfahrung habe ich in meiner Tätigkeit als Bankdirektor gemacht, ist dem Kaufmann und dem Privatmann so unsympathisch, wie die Abgabe für Abhebung seines Guthabens bei der Bank.

Die Reichsbankleitung sollte m. E. aber auch aus den Ziffern des Giroverkehrs, vor allem aus der prozentualen Verringerung des mit erheblichen Kosten belasteten Giro-Fernverkehrs gegenüber den gebührenfreien Platzübertragungen die Folgerungen ziehen und ihren Schlüssel für Bemessung des Mindestguthabens einer gründlichen Revision unterziehen. Eine Unternehmung fragt nicht in erster Linie, was nützt diese oder jene Handlung der Allgemeinheit?, sondern: welchen Vorteil ziehe ich daraus, bzw. ziehen diejenigen, deren Interesse zu vertreten ich berufen bin? Daß der Versand mit der Post, durch den Umlaufsmittel dem Verkehr entzogen werden, sich billiger als eine Giroüberweisung gestaltet, ist doch wirklich ein unhaltbarer Zustand!

Wollen wir im Interesse unseres Geldmarktes und unserer Volkswirtschaft den bargeldlosen Zahlungsverkehr fördern, so müssen vor allem Scheck-[1]) und Quittungsstempel beseitigt und die Gebühren des Giroverkehrs erheblich verringert werden.

Postalische Behandlung von Prospektbeilagen.

Von G. Leuckfeld, Hamburg.

In der Sitzung des Reichstags vom 15. Februar d. J. sind von dem Abgeordneten Dr. Trendel mehrere Fälle vorgebracht worden, in denen neuerdings von der Postverwaltung Drucksachensendungen beanstandet worden sind, in welchen Prospekte verschiedener Verleger zum Versand gelangten. In einem Fall handelte es sich darum, daß eine Verlagsanstalt, welche ein sogenanntes Korrespondenz- und Offertenblatt durch die Post unter Streifband versendet, den Nummern dieses Fachblattes Prospekte und Reklamekarten fremder Firmen lose beigefügt hatte. In einem andern Fall hatten verschiedene Verlagsbuchhandlungen gemeinsam Prospekte versandt. In einem dritten Falle wurde von der Postverwaltung die Zusendung einer größeren Anzahl von Wochenschriften unter Kreuzband durch eine Verlagsanstalt unter Beifügung einer Prospektbeilage an einen Adressaten, der seinerseits deren Verteilung übernahm, beanstandet. Auf Grund des Art. III der Postgesetz-Novelle von 1899 ist das in den genannten Fällen vorgekommene Verfahren beanstandet worden. Der zuerst erwähnte Fall deckt sich vermutlich mit demjenigen, welcher in dem Börsenblatt für den deutschen Buchhandel von der

[1]) S. hierüber mein „Geld-, Bank- und Börsenwesen", 28.—32. Tausend. 7. Aufl. Leipzig 1912. S. 128.

[1]) Diesen Wunsch habe ich bereits während der Drucklegung erfüllt.

Firma R. Oldenbourg, München, veröffentlicht worden ist, in welchem es sich darum handelt, daß diese Firma vom Amtsgericht in München wegen Vergehens gegen Art. III Absatz 1 des Reichs-Gesetzes vom 20. Dezember 1899 zu einer Geldstrafe von M 10.— verurteilt worden ist. Diese Firma hat in den von ihr herausgegebenen Zeitschriften Prospekte und Drucksachen anderer Firmen gegen Vergütung beigelegt und diese somit bei Versendung an ihre Abonnenten weitergegeben.

Zur Klarstellung der Angelegenheit ist es erforderlich, auf die Bestimmungen des erwähnten Artikel III der Postgesetz-Novelle von 1899 näher einzugehen. Der Abs. 1 des Art. III lautet:

> „Anstalten zur gewerbsmäßigen Einsammlung, Beförderung oder Verteilung von unverschlossenen Briefen, Karten, Drucksachen und Warenproben, die mit der Aufschrift bestimmter Empfänger versehen sind, dürfen vom 1. April 1900 ab nicht betrieben werden."

In der Begründung des Entwurfes der erwähnten Postgesetz-Novelle wird im Zusammenhang mit dieser Bestimmung des Art. III durchweg nur von der Tätigkeit der Privatbriefbeförderungsanstalten gesprochen. Als Ziel dieser Veränderung der Post gesetzgebung wird es bezeichnet, daß eine möglichst vollständige Beseitigung des „organisierten gewerbsmäßigen Privatpostbetriebes" im Interesse einer gesunden kraftvollen Weiterentwicklung der Postanstalten angestrebt werden müsse. Auch in den Reichstagsverhandlungen ist nicht davon die Rede gewesen, daß andere als Privatpostanstalten von der Bestimmung getroffen werden sollten. Dagegen hat im Zusammenhang mit dem Art. III ein Antrag vorgelegen, es ausdrücklich auszusprechen, daß die Vorschriften dieses Artikels sich nicht auf die Bestellanstalten des Buchhandels beziehen. Wenn nun auch das jetzt beanstandete Verfahren nicht in direktem Zusammenhang mit der Tätigkeit der Bestellanstalten des Buchhandels steht, so ist es doch immerhin von Interesse hierbei darauf hinzuweisen, daß die Ablehnung des erwähnten Zusatzantrages, der zuerst vielseitige Unterstützung fand, in der Hauptsache aus dem Grunde geschehen ist, weil auf Grund der Erklärung eines Regierungsvertreters der Erwartung Ausdruck gegeben werden konnte, daß die Postverwaltung auch ferner der Eigenart des Buchhandels Rechnung tragen werde. In den weiteren Verhandlungen, welche in der Reichstagskommission über diese Angelegenheit stattfanden, wurde auch noch näher darauf eingegangen, daß nicht nur die gemeinsame Beförderung eingelaufener Bücherbestellzettel als ein Vergehen gegen die beabsichtigte Bestimmung angesehen werden könnte, sondern auch die Versendung von Büchern, die von Verlegern geliefert, durch die Kommissionäre gesammelt und an die Sortimenter weiter versandt werden. Nach der erwähnten Entscheidung des Amtsgerichts München würde auch diese Tätigkeit der Kommissionäre als eine Kontravention gegen die Bestimmungen des Art. III anzusehen sein, sobald nämlich die von den Kommissionären gesammelten Bücher als Drucksachen an die Sortimenter weiter versandt werden. Gerade hierin liegt eine Bedeutung der in letzter Zeit gefällten Entscheidungen, welche die Frage über den Kreis des Versandes von Prospektbeilagen hinausrückt, denn was für die Prospektbeilagen gelten würde, müßte naturgemäß auch auf alle anderen Drucksachensendungen, bei denen ein entsprechendes Verfahren vorliegt, zur Anwendung gelangen. Bezüglich dieser Tätigkeit der Kommissionäre ist nun aber von dem Vertreter der verbündeten Regierungen, laut Mitteilung im Bericht der XIV. Kommission des Reichstages (Reichstagsdrucksachen, 10. Legislatur-Periode, I. Session 1898/99, S. 32) ausdrücklich erklärt worden, daß die in den Rahmen eines solchen Geschäftsbetriebes fallenden Handlungen durch den erwähnten Art. III nicht berührt werden. Wörtlich wurde in diesem Zusammenhang von dem Regierungsvertreter weiter gesagt: „Durch die Bestimmungen dieses Artikels sollen lediglich solche Anstalten getroffen werden, die gewerbsmäßig die Übermittlung von Briefen, Karten, Drucksachen oder Warenproben aus der Hand des Absenders in die des Adressaten, sei es auf der ganzen Beförderungsstrecke, sei es auch nur auf einem Teile derselben übernehmen. Als solche Beförderungsgeschäfte stellen sich die aufgeführten Geschäfte des Kommissionsbuchhandels weder hinsichtlich der Verlangzettel noch auch hinsichtlich der bestellten Bücher dar. Das Verhältnis des Kommissionärs zum Sortimenter besteht darin, daß der Kommissionär sich verpflichtet, abgesehen von der Wahrnehmung anderweitiger Interessen seines Sortimenters, die Besorgung der von diesem gewünschten Bücher auszuführen." An anderer Stelle wird ausgesprochen, daß der Kommissionär weder hinsichtlich der Verlangzettel noch der Bücher Beförderer von Sendungen sei, die von dritten Personen als Absender für dritte Personen als Empfänger bestimmt sind. Obwohl trotz dieser Erklärung noch weitere Bedenken erhoben wurden, ist die Bestimmung des Gesetzentwurfes in der jetzt geltenden Fassung beschlossen worden.

Für die weitere Behandlung der Angelegenheit ist es erforderlich, einiges aus der Begründung des oben erwähnten gegen die Firma R. Oldenbourg ergangenen Urteils wiederzugeben. Von der Angeklagten war geltend gemacht worden, die Beilage derartiger Prospekte sei im Buchhandel überall gebräuchlich und es seien derartige Prospekte lediglich als lose Inserate zu erachten, die mit dem Einlegen in die betreffende Zeitschrift Bestandteile der Zeitschrift seien und keine andere Bedeutung zu beanspruchen hätten, als die in der Zeitschrift selbst enthaltenen Inserate, deren Zweck sie auf weniger kostspieligem Wege zu erreichen suchten. Daß die Prospekte lediglich als Inserate zu erachten seien, ergebe sich schon daraus, daß bei der Firma ausschließlich solche Prospekte angenommen und den Zeitschriften beigelegt werden,

die auf den Inhalt der Zeitschrift Bezug haben. Dieser Einwand wurde vom Gericht als nicht durchgreifend bezeichnet. Die Prospekte könnten, so meint das Gericht, als Inserate nicht erachtet werden, einmal weil die Prospekte bereits in dem Zustande, in dem sie der Zeitschrift beigelegt sind, der Firma zugehen und diese nichts weiter zu tun habe, als die Prospekte ihrer Zeitschrift beizulegen und dann mit diesen an die Abonnenten weiterzugeben, insbesondere aber weil die Vergütung, die für die Beilage in der Zeitschrift bezahlt wird, in gar keinem Verhältnis zu dem Preis eines Inserates von der Größe des Prospektes stehe. Der bezahlte Preis (M 10 für 1000 Stück) soll nach Auffassung des Gerichts klar ersehen lassen, daß es sich hierbei nur um Vergütung für seitens der auftraggebenden Firma eingesparte Schreib- und Portogebühren handele.

In der Sache selbst wird sodann zur Begründung der Auffassung, daß die Angeklagte durch die Beilegung der Prospekte eine Anstalt zur Einsammlung und Beförderung von Drucksachen, die mit der Aufschrift bestimmter Empfänger versehen sind, betreibe, folgendes ausgeführt: „Das Einsammeln und Befördern derartiger Prospekte bzw. die Übernahme solcher von anderen Firmen und Verteilung derselben geschieht fortgesetzt und gegen Vergütung, also gewerbsmäßig. Wenn auch dieser Betrieb bei der Firma nur eine untergeordnete und nebensächliche Rolle spielt, so bildet er doch einen Geschäftszweig der Firma, der auf Gewinn berechnet ist. Die Firma betreibt sonach gewerbsmäßig das Einsammeln von Drucksachen, und ist die Firma nach Sachlage als eine Anstalt zur gewerbsmäßigen Einsammlung und Beförderung derartiger Drucksachen anzusehen. Soweit sie die ihr von dritter Seite zugeschickten Prospekte ihren Zeitschriften beilegt und damit versendet, vermittelt sie nur den Übergang des Gewahrsams an diesen Sachen aus der Hand des Dritten in die des Empfängers. Sie dient also dazu, den Betrieb der Reichspost bei der Übermittlung dieser Drucksachen aus der Hand des Absenders in dieselbe des Adressaten auszuschalten. Damit entzieht sie aber der Post einen Teil des ihr zugehenden Versandverkehrs. — Für die Beurteilung ist es belanglos, daß die gedruckten Prospekte, die den Zeitschriften beigelegt werden, zur Zeit der Einlieferung bei der Firma noch keine bestimmte Adresse tragen. Die Eigentümer der Prospekte überlassen die Bestimmung des Empfängers der Firma, wobei jedoch der Kreis der Interessenten im allgemeinen bestimmt ist. Dieser Abmachung entsprechend werden die Prospekte der Zeitschrift beigelegt, die dann von der Firma mit der Adresse versehen und solchergestalt zur Post gegeben wird. — Die Aufgabe der Post bildet einen Teil der Beförderungstätigkeit, die der Angeklagte, als verantwortlicher Leiter der Firma, zur Ausführung der ihm übertragenen Versendung der Prospekte übernommen hat. Zu dieser Zeit waren aber die Drucksachen mit der Aufschrift bestimmter Empfänger versehen."

Diese Ausführungen fordern in jeder Weise zum Widerspruch heraus, denn sie enthalten eine Auslegung des Art. III der Post-Novelle von 1899, die zum mindesten als außerordentlich gekünstelt und dem Sinne dieser Bestimmungen nicht entsprechend bezeichnet werden muß. Bei der Widerlegung empfiehlt es sich, dem Wortlaut der gesetzlichen Bestimmungen zu folgen. In dieser Beziehung muß zunächst betont werden, daß mit dem Beilegen von Prospekten die Verleger nicht gleichzeitig eine „Einsammlung, Beförderung oder Verteilung" vornehmen, ganz gewiß dies aber nicht im Rahmen einer hierfür bestimmten Anstalt tun. Die Beförderung der Prospekte erfolgt sowohl bis zu dem weitergebenden Verleger als von diesem aus an den Empfänger durch die Post. Wenn dem Verleger unterschoben werden sollte, daß er eine Beförderung vornehme, müßte er durch eigene Beauftragte die Prospekte von dem Auftraggeber abholen und an den Empfänger bringen lassen. Schon aus diesem Grunde kann unter keinen Umständen der Auffassung zugestimmt werden, daß mit dem Einsammeln und Weitergeben von Prospektbeilagen der Verleger zu einer „Anstalt zur Beförderung" von Drucksachen werde. Sicherlich aber ist es nicht zutreffend, wenn in der Begründung des Münchener Gerichts gesagt wird, daß der Betrieb der Reichspost bei der Übermittlung dieser Drucksachen aus der Hand des Absenders in dieselbe des Adressaten ausgeschaltet werde. Bereits oben wurde darauf hingewiesen, daß in der Begründung des Entwurfes nur an die tatsächlichen Privatbeförderungsanstalten gedacht worden ist, daß aber, weil eine weitergehende Auslegung möglich erschien, bereits in der Kommission Wert darauf gelegt worden ist, festzustellen, daß die Tätigkeit des Einsammelns und Weitergebens von Drucksachen usw., wie sie der Buchhandel ausübt, nicht unter den Begriff fallen soll. Darauf, daß es sich dabei nicht um den Betrieb einer „Anstalt" handelt, wird weiter unten im Zusammenhang mit einer reichsgerichtlichen Entscheidung näher einzugehen sein. Des weiteren ist aber Nachdruck darauf zu legen und dies tut auch das Münchener Gericht, daß das Einsammeln, um unter Art. III zu fallen, gewerbsmäßig geschehen muß. Eine Gewerbsmäßigkeit liegt aber bei den in Betracht kommenden Vorgängen im buchhändlerischen Verkehr nicht vor. Selbst wenn für das Beilegen von Prospekten eine Entschädigung gezahlt wird, geschieht dieses nicht, wie von dem Münchener Gericht angenommen wird, zur Ersparung von Schreib- und Portogebühren und ganz gewiß nicht für die Beförderung, denn diese nimmt der Buchhandel ja gar nicht vor, sondern für die Arbeit, die das Einlegen in die Zeitschriften erfordert und dafür, daß in ähnlicher Weise, wie es durch Inserate geschieht, dem Auftraggeber eine seinem Zweck entsprechende Reklame ermöglicht wird. Wenn auch nicht der Nachdruck darauf gelegt werden kann, wie es im vorliegenden Fall von der Angeklagten geschieht, daß diese Prospekte ge-

wissermaßen als lose Inserate, die auf den Inhalt der Zeitschrift Bezug haben, anzusehen seien, — dies kann schon aus dem Grunde nicht ausschlaggebend geltend gemacht werden, weil sehr häufig die Prospekte auf den Inhalt der Zeitschrift keinen Bezug haben und auch der Zusammenversand von Reklamedrucksachen, Katalogen u. a. nicht mit getroffen werden würde — so ist doch der deren Beilegung vornehmende Buchhändler berechtigt, eine Gebühr zu erheben, in der Hauptsache aus dem Grunde, weil er einem andern gestattet, sich mit Prospekten an seine, dem andern gänzlich unbekannte Kundschaft zu wenden und bei dieser eine nach seiner Auffassung wirksame Reklame zu machen. Schon die Geringfügigkeit der Gebühr, welche erhoben zu werden pflegt, zeigt, daß es sich um weiteres nicht handeln kann. Jedenfalls erscheint es außerordertlich gesucht, wenn seitens der Postverwaltung in dieser Gebühr eine Entschädigung für Porto gesehen wird und dies um so mehr, da der versendende Buchhändler für seinen eigenen Versand ja in den meisten Fällen dasselbe Porto würde aufwenden müssen. Auch das Reichsgericht hat in einer später noch weiter zu erörternden Entscheidung vom 20. II. 1902 sich dahin ausgesprochen, daß in der Ersparung einer Portodifferenz eine Gewinnerzielung nicht zu sehen sei und daher mit dieser ein gewerbsmäßiges Handeln nicht begründet werde.

Weiter muß aber betont werden, daß es sich in dem vorliegenden Falle nicht um Drucksachen handelt, „die mit der Aufschrift bestimmter Empfänger versehen sind“. Die der Sendung beigefügten Prospekte tragen nicht nur keine Adresse, sondern dem Auftraggeber ist gar nicht einmal bekannt, an welche Adressaten seine Prospekte gelangen. Ihm liegt nur daran, sie einem gewissen Kundenkreis zugänglich zu machen, den er sonst im übrigen aber nicht kennt.

Daß mit der Entscheidung des Amtsgerichts in München eine dem Sinne des Gesetzes nicht entsprechende Auslegung vorgenommen wird, findet seine Bestätigung in früheren Entscheidungen des Reichsgerichts, die sich mit ähnlichen Fällen beschäftigt haben. Zwar ist durch Urteil des Reichsgerichts vom 9. November 1909 (vergl. Entscheidungen in Strafsachen 43. Band, S. 25 ff.) festgestellt worden, daß es sich nicht lediglich um Briefbeförderungsanstalten handeln brauche, sondern um Beförderungsanstalten überhaupt, die sich mit dem Einsammeln und Verteilen der in Art. III genannten Versandstücke beschäftigen. Des weiteren hat das Reichsgericht auch in einer Entscheidung vom 20. Februar 1902 (Bd. 35, S. 138 ff.) ausgesprochen, daß der Nachdruck nicht auf Kreuzbandsendungen, die mit der Aufschrift der „Empfänger versehen sind“, zu legen sei, da, wenn dieser Umstand für sich allein maßgebend sein sollte, der Zweck der Postgesetznovelle von 1899, die Konkurrenz der Privatpostanstalten zu beseitigen, nur sehr unvollständig erreicht und der Umgehung des Gesetzes Tor und Tür geöffnet werden würde, indem nur dafür Vorsorge getroffen zu werden brauchte, daß die in Betracht kommenden Sendungen nicht nur unverschlossen, sondern auch unadressiert den Anstalten zur weiteren Beförderung übergeben werden. Bei anderer Gelegenheit aber ist vom Reichsgericht ausdrücklich ausgesprochen, daß der Begriff „Anstalt“ nicht zu weit gezogen werden dürfe und der Nachdruck auf die „organisierte“ Anstalt zu legen sei. Es ist von Interesse in diesem Zusammenhang auf die in Betracht kommenden Urteile des Reichsgerichts näher einzugehen. Ein Urteil des Reichsgerichts vom 20. Februar 1902 (vergl. Entscheidungen in Strafsachen 35. Band, S. 138 ff.) beschäftigt sich mit einem Fall, in welchem der Obermeister einer Zwangsinnung ein Korrespondenzblatt einer Handwerkskammer sich von außerhalb in einem Paket zuschicken ließ, wobei die benötigten Exemplare ohne jegliche Umhüllung und Adresse zugesandt wurden; von dem Obermeister wurden die Exemplare sodann an die Adressaten durch die Post versandt. In diesem Urteil, in welchem u. a. auch darauf hingewiesen wird, daß Kreuzbandsendungen überhaupt nicht postzwangspflichtig sind, wird nachdrücklich hervorgehoben, daß es sich bei der Postgesetznovelle um die organisierten gewerbsmäßigen Privatpostbetriebe gehandelt habe, während man im übrigen eine private Beförderung am Orte nicht habe ausschließen wollen. Des weiteren wird betont, daß eine Gewerbsmäßigkeit vorliegen müsse, die in dem in Betracht kommenden Falle aber nicht vorhanden war, da dem erwähnten Obermeister nur die baren Auslagen vergütet wurden. In Bezug auf die Notwendigkeit eines organisierten Anstaltsbetriebes zur Einsammlung, Beförderung und Verteilung von unverschlossenen Drucksachen wird bemerkt, daß der Betrieb einer derartigen Anstalt eine postalisch eingerichtete Organisation voraussetze, welche an Stelle der Reichspost dem Publikum oder doch größeren Verkehrskreisen zu dienen bestimmt sei. Von einer solchen Anstalt könne aber bei dem Angeklagten keine Rede sein, welcher lediglich aus Gefälligkeit im Interesse einer von ihm vertretenen Innung innerhalb eines sehr eng begrenzten Rahmens seine Tätigkeit in deren Dienst gestellt hat, um auf möglichst billige Weise ihre Mitglieder in den Besitz des Korrespondenzblattes gelangen zu lassen. Da im übrigen nach Abs. 3 des Art. III der Postgesetznovelle von 1899 sogar die gewerbsmäßige Beförderung von unverschlossenen politischen dem Postzwange unterworfenen Zeitungen innerhalb der Gemeindegrenzen eines Ortes auch in den Fällen, daß diese Zeitungen von auswärts durch die Post oder durch einen Expreßboten dorthin befördert wurden, jedermann gestattet sei, wird die Auffassung vertreten, daß, was in Bezug auf postzwangspflichtige politische Zeitungen erlaubt sei, füglich bei nicht dem Postzwang unterliegenden unverschlossenen Fachzeitschriften, mögen sie auch mit einer bestimmten Adresse versehen sein, nicht als verboten gelten könne. In einem weiteren Urteil des Reichsgerichts vom 5. April 1909 (vergl.

Entscheidungen in Strafsachen, Band 35, S. 191) handelt es sich um einen Fall aus dem Buchhändlerkommissionsgeschäft, in welchem Verleger sich mit dem Versand von Drucksachen befaßt hatten. In diesem Urteil wird gleichfalls hervorgehoben, daß sich der Art. III der Postgesetz-Novelle von 1899 nur auf den organisierten gewerbsmäßigen Privatpostbetrieb beziehen solle oder, wie sich der Statssekretär des Reichspostamts in der Sitzung des Reichstags vom 12. April 1898 (vergl. Stenographische Berichte, S. 1703) ausgesprochen habe, auf den gewerbsmäßigen Betrieb der Beförderung „durch organisierte Privatpostanstalten". Als Gegensatz zu diesen Anstalten wird bezeichnet einerseits die staatliche Postanstalt und andererseits der zwar gewerbsmäßige, aber nicht anstaltsmäßige Betrieb, wie ihn Art. II Nr. 2 des Gesetzes bei der die bezahlten Boten betreffenden Vorschrift im Auge habe. Die bloße gewerbsmäßige Einsammlung, Beförderung oder Verteilung von Briefen usw. falle sonach nicht unter das Verbot des Art. III des Gesetzes; dasselbe richte sich vielmehr gegen die organisierten Privatpostanstalten und von einer solchen könne nur die Rede sein, wenn Einrichtungen geschaffen sind, welche den gewerbsmäßigen Betrieb als solchen einer Postanstalt erscheinen lassen. Zwar wird anerkannt, daß eine solche Postanstalt auch als Nebenzweck des Gewerbebetriebes betrieben werden könne. Im gegenwärtigen Fall sei aber festgestellt, daß die Versender nur auf Erfordern einer anderen Firma einige Male Drucksachen an die Adressaten befördert hätten, ohne sich hierzu zu erbieten und das Gleiche auch für andere zu tun. Des weiteren wird dann noch festgestellt, daß eine Verlagsanstalt Drucksachen, die mit der Aufschrift bestimmter Empfänger versehen waren, befördert habe. Daß auf diese Tätigkeit, soweit sie den Vertrieb einer Wochenschrift zum Gegenstand hatte, der Art. III des Gesetzes Anwendung finde, war nicht behauptet worden, aber auch mit Rücksicht auf die Beilagen, welche in postalisch zulässiger Weise mit der Wochenschrift befördert sind, sei das Vorliegen einer Anstalt im Sinne des Gesetzes ohne Rechtsirrtum verneint, da die Beilagen keine andere Bedeutung zu beanspruchen hätten, als die in der Wochenschrift selbst enthaltenen Inserate, deren Zweck sie auf weniger kostspielige und wirksamere Weise zu erreichen suchten.

Nach der in diesem Urteil zum Ausdruck gekommenen Auffassung darf angenommen werden, daß, wenn das in München ergangene Urteil, welches zur Zeit in Buchhändlerkreisen nicht unerhebliche Beunruhigung verursacht hat, an das Reichsgericht gelangen würde, gleichfalls eine freisprechende Entscheidung getroffen werden würde. Wie in dem Börsenblatt für den Deutschen Buchhandel mitgeteilt wird, hat inzwischen auch ein zuständiges Gericht in Bamberg in einem anderen Fall ein freisprechendes Urteil ergehen lassen, wo es sich darum handelte, daß eine Druckerei und Verlagsanstalt einem von ihr vertriebenen Vereinsorgan einen Prospekt einer anderen Firma beigefügt hatte. In dem Urteil des Bamberger Gerichts wird ausdrücklich auf die erwähnten Urteile des Reichsgerichts Bezug genommen.

Schließlich ist noch die Frage von Interesse, inwieweit überhaupt die Post berechtigt ist, sich um den Inhalt von Drucksachensendungen zu bekümmern, außer soweit festgestellt werden muß, ob die Drucksachensendungen wirklich nur Drucksachen enthalten. In dieser Beziehung muß zunächst mit dem Reichsgericht betont werden, daß der Versand von Drucksachen an und für sich dem Postzwange nicht unterliegt, denn der § 1 des Postgesetzes vom 28. Oktober 1871 bezieht sich auf solche nicht und auch die Ziff. 1 des Art. II der Postgesetz-Novelle von 1899 hat die unverschlossenen Postsachen nicht in den Postzwang einbezogen. Durch Art. III wird lediglich der Betrieb von Anstalten zur gewerbsmäßigen Einsammlung, Beförderung oder Verteilung von unverschlossenen Briefen, Karten, Drucksachen und Warenproben, die mit der Aufschrift bestimmter Empfänger versehen sind, verboten. Damit ist jedoch nicht ausgesprochen, daß unverschlossene Drucksachen dem Postzwange unterliegen. Auch vom Reichsgericht wird, in der mehrfach erwähnten Entscheidung vom 20. Februar 1902 betont, daß Drucksachen mit alleiniger Ausnahme von gewissen politischen Zeitungen dem Postzwange überhaupt nicht unterworfen sind, sofern sie nicht in Briefform verschlossen zur Versendung gelangen. Im Hinblick hierauf, so wird in der Reichsgerichtsentscheidung ausgeführt, war es den Absendern unbenommen denjenigen Weg einzuschlagen, welchen sie für den zweckmäßigsten und billigsten hielten, insbesondere bei tatsächlicher Benutzung der Post eine Form der Versendung zu wählen, durch welche möglichst viel an Porto erspart würde. In diesem Verfahren gelangt nicht ein gewerbsmäßiges Handeln zum Ausdruck; der Reichspost wird damit nicht in unerlaubter Weise Konkurrenz gemacht. Allerdings wird in den Ausführungsbestimmungen zur Postordnung, die sich auf Drucksachen mit der Aufschrift bestimmter Empfänger beziehen, unter Ziff. IX. vorgesehen, daß mehrere unter einer Umhüllung vereinigte Drucksachen nicht mit verschiedenen Adressen versehen werden dürfen, und erläuternd hinzugefügt, Sendungen, bei denen die Aufschrift nicht nur den eigentlichen Empfänger bezeichnet, sondern zugleich die Bestimmung enthält, daß die Sendungen auch anderen Personen mitgeteilt werden sollen, sind zur Beförderung gegen die ermäßigte Taxe nicht geeignet. Abgesehen von dieser Bestimmung finden sich auch in der Postordnung Vorschriften darüber, daß in einer Drucksachensendung nicht von verschiedenen Versendern herstammende Drucksachen vereinigt werden dürfen, nicht. Eine solche Vorschrift würde ja auch in den meisten Fällen sinnlos sein, da abgesehen von den in letzter Zeit beanstandeten Prospektsendungen die Post gar nicht in der Lage ist, festzustellen, ob sich in einer Drucksachensendung Drucksachen von verschiedenen Absendern befinden,

die von einem zweiten gesammelt und weitergegeben sind. Zum Schluß kann die Bemerkung nicht unterlassen werden, daß das Vorgehen der Postverwaltung recht kleinlich und ihrer Zweckbestimmung als Beförderungsinstitut nicht entsprechend erscheint. Die Bestimmung der staatlichen Postanstalten ist doch in erster Linie die, dem Verkehr zu dienen, nicht aber dem Verkehr Schwierigkeiten zu machen. Wenn wirklich in den vorliegenden Fällen ein Mittel angewandt sein sollte, um eine Ersparnis an Porto herbeizuführen, so würde dieses nicht als gegen das Postgesetz verstossend anzusehen sein, wie das Reichsgericht in einer der oben erwähnten Entscheidungen festgestellt hat. Als ganz besonders ungeeignet muß das Verfahren der Postverwaltung aber bezeichnet werden, weil damit einer wirtschaftlichen Einrichtung entgegengewirkt würde, die für das gewerbliche Leben in ähnlicher Weise wie das gesamte Reklamewesen von nicht unerheblicher Bedeutung ist und darum keineswegs unterbunden oder erschwert werden darf. In dieser Beziehung wird im Börsenblatt für den deutschen Buchhandel von sachverständiger Seite folgendes ausgeführt: „Sollte eine solche Auslegung des Postgesetzes durch die Gerichte allgemein sanktioniert werden, dann würden in Zukunft Millionen von Prospekten ungedruckt bleiben und damit nicht bloß der Papierindustrie und den graphischen Gewerben ein immenser Schaden zugefügt, sondern auch ein großer Teil des geschäftlichen Verkehrs überhaupt unterbunden werden. Außerdem würde aber auch noch ein wichtiger Kulturfaktor empfindlich getroffen, wenn der Buch- und Kunsthandel auf diese Weise eines seiner wirksamsten Mittel beraubt würde, seine Erzeugnisse zu verbreiten. Man kann aber wohl getrost annehmen, daß die höheren Instanzen dem Willen des Gesetzgebers und den Verhältnissen des Erwerbslebens mehr Rechnung tragen werden als das Schöffengericht und bei ihrem Urteil nicht von der Voraussetzung ausgehen, daß juristischer Scharfsinn immer zu anderen Schlußfolgerungen kommen müsse, als Geschäftskunde und gesunder Menschenverstand.“ Diesen Ausführungen kann noch hinzugefügt werden, daß die eingangs erwähnten Entscheidungen, wenn sie zu Recht beständen, in ihrer Bedeutung über die Versendung von Prospekten u. a. durch die Verleger weit hinausgehen würden, den es würden außer den Drucksachen auch die im Art. III der Postgesetznovelle genannten Warenproben in gleicher Weise zu behandeln sein. Solche werden ebenso wie Katalog u. a. Drucksachen von Exporteuren und Exportagenten sehr häufig für andere zusammen versandt, was im Interesse der geschäftlichen Reklame und Propagandatätigkeit dringend erforderlich ist. Es muß daher als dringend wünschenswert bezeichnet werden, daß nicht nur die bisher ergangenen Entscheidungen durch die höheren Instanzen korrigiert werden, sondern daß vor allen Dingen die Postverwaltung, auf deren Veranlassung ja ohne Frage die Klageerhebung zurückzuführen ist, ihren Standpunkt revidiert und in Zukunft derartige gemeinschaftliche Drucksachensendungen unbeanstandet läßt.

Umlauf der Briefe, Abschriften und Postwertstücke im Räderwerke eines modernen Bankbetriebes. Postwertstücke.

Von Richard Schigut, Wien.

IV.

Manipulation mit den Postwertstücken.

Dieses Kapitel behandelt den vielgestaltigen und oft weitverzweigten Weg der wichtigsten Postwertstücke, nämlich:

1. Bargeld,
2. Effekten,
3. Eingereichte Wechsel,
4. Vom Inkasso zurückkommende (Retour-) Wechsel,
5. Dokumente,

vom Einlauf bis zur endgültigen Kassenverwahrung resp. Wiederabsendung.

1. Bargeld (Papier- und Hartgeld in Landes- und fremder Währung).

Die Übernahme der uneröffneten Geldbriefe, Wertschachteln, Postpakete, Geldbeutel usw. wird in dem Übernahmebuch der Postübernahme-Abteilung bestätigt. Auf dem Separat- oder (seltener) Begleitbrief ist dem Korrespondenten vom Hauptkassierer resp. Valutenkassierer der Empfang des Geldes nach Münzen gesondert zu bescheinigen und gleichzeitig sind eventuell durch die Post-Übernahme gezahlte Porto- oder Zustellungs-Gebühren zu vermerken. Die einzelnen Eingänge sind durch einen Kassenbeamten in das Kassen-Journal, durch den Kassierer selbst aber in die Schmier-Strazza einzutragen. Die in den Post-Stücken enthaltenen Staats- und Bank-Noten werden vom Hauptkassierer doppelt gezählt, eventuell verdächtige Stücke sorgfältig auf Echtheit geprüft und dann den Beständen einverleibt. Appoints mit fehlenden, abgerissenen Teilen werden nur zum Inkasso bei der Österreichisch-Ungarischen Bank resp. Staatsschulden-Kasse übernommen. Mit Aufdruck versehene Schleifen dienen zur Zusammenfassung in Pakete à 100 Stück. Goldmünzen werden vor allem auf Echtheit geprüft, gereinigt und dann gewogen, um das genaue Manko zu ermitteln. Scheidemünzen gibt der Kassierer entweder zu je 50 Stück in auseinanderklappbare Pappkartons oder rollt sie in Papier ein und verschließt die Rollen durch Siegellack mit dem Banksiegel. Durchlochte oder sonst unlieferbare Stücke werden zurückgesendet. Größere Quantitäten von Scheidemünzen sind zu je 1000 Stück in Säcke zu binden. Bei Bedarf wird die Entnahme aus solchen Säcken fallweise auf dem anhängenden Spitzzettel abgeschrieben. Die tagsüber benötigten Quantitäten von Gold-, Silber- und Scheidemünzen bleiben in hölzernen Geldschüsseln. Mit Drahtnetzen überzogene, in Fächer geteilte Me-

tallkassetten dienen zur Aufbewahrung der Gold- und Silber-Münzen fremder Währung.

Postanweisungen und Nachnahmesendungen, die tagsüber einlangen, liefert der Postbote direkt dem Hauptkassen-Schalter ab.

Die Absendung von Bargeld und von Effekten geht im Kassen-Expedit vor sich. Nur geringere Barbeträge werden per Postanweisung abgerichtet (weil nur bis K 1000.— zulässig und überdies teuer). Kleine Beträge von Papiergeld, einzelne Effekten, Kuponsbogen, Mäntel, Talons, ausländische Marken, Kupons usw. an Firmen reisen „Eingeschrieben Versichert" mit Rückbescheinigung des Empfanges. Größere Beträge an Private gehen per Geldbrief volldeklariert (I/I) unversichert. Größere Effektenbeträge werden häufig geringer deklariert, aber für den Restwert versichert (z. B. bei einem Wert von K 5000.— sub K 600.— franko versichert, weil die private Versicherung der restlichen K 4400.— sich billiger stellt als die der Post). Schecks an Firmen pflegen eingeschrieben unversichert abgerichtet zu werden. Geldbeutel mit Hartgeld reisen per Postpaket mit Wertangabe.

Die Kuvertklappen der einzuschreibenden Briefe werden durch Kuvertschließ-Maschinen mit Metallklammern geschlossen, die der Geldbriefe mit Siegellack versiegelt. Sind mehrere Wertsendungen an dieselbe Firma zu richten, so werden sie möglichst zusammengepackt. Bei Effektuierung von Wertsendungen ist darauf zu sehen, daß die im Korrespondenz-Auftrage an die Kasse vorgedruckten Rubriken:

Gepackt durch: (Diener)
Im Beisein von: (Beamter)
Adressiert durch: (Beamter)

zuverlässig im Kassenexpedit ausgefüllt werden, weil sonst ein wichtiges Nachforschungsmittel für Reklamationsfälle verloren ginge. Die Durchschreibkopien dieser Absendungs-Aufträge sind ebenfalls mit diesen 3 Gegenzeichen zu versehen und dem Korrespondenten zurückzusenden. Da die Avisobriefe separat zu gehen haben, sendet das Kassenexpedit die Konsignationen über die effektuierten Sendungen dem Korrespondenten als Beilagen zum Avisobriefe.

2. Effekten.

Die Effekten werden im uneröffneten Paket per Fahrstuhl von der Postübernahme in die Effektenabteilung spediert, und der Empfang des Paketes wird dort bestätigt. Nach Auspackung der Wertpapiere wird auf einer Drucksorte eine ausführliche Anzeige an den Korrespondenten über die Quantität, Effektengattung, Kuponsbefund, Lieferbarkeit und eventuelle Mängel erstattet (siehe Beispiel nächste Spalte oben).

In den selteneren Fällen, wo eine Begleitliste oder ein Brief dem Effekten-Paket beigelegen ist, wird die Übernahme auf dem Schriftstück bestätigt und dieses dem Korrespondenten übermittelt. Die Effektenabteilung hat sich ausschließlich nach den Direktiven des Korrespondenten respektive nach

Beleg Nr............. Anzeige an.................

Firma Hans Rain, Prag sendet:

Stück 25 Länderbank-Aktien mit Divid.-Kupons 1910
„ 1 Nicht lieferbares Türkenlos (Stempelgebrechen)
„ 10 Mäntel zu Rima Muranyer-Aktien ohne Kuponbogen
„ 1 Sparkassenbuch der Neustädter Spark. lautend auf Franz Gruber per K. 405.23

Datum.............. Für die Effektenabteilung:

den von ihm signierten Preßkopien der eingelaufenen Auftragsbriefe zu richten. Ermittelt der Effekten-Übernahmsbeamte zwischen dem Auftrage und den Stücken selbst eine Differenz in Bezug auf die Quantität oder Gattung oder Kupons, oder hat andererseits der Korrespondent eine Abweichung zwischen der Anzeige der Effekten-Abteilung und dem Avisobriefe gefunden, so erfolgt die telegraphische Benachrichtigung des Absenders durch den Korrespondent-Prokuristen, in dessen Wirkungskreis die Angelegenheit fällt.

Die Stücke werden nun auf das Effekten-Eingangs-Bordero gesetzt und diese Aufzeichnungen vom Vorstande der Effekten-Abteilung mit den eventuell aus der Korrespondenz erhaltenen Konsignationen und dem Verwendungsauftrag verglichen. Aus letzterem erfährt die Effekten-Abteilung, ob die Stücke:

a) ins Depot des Kommittenten gehen,
b) zum Verkaufe bestimmt sind,
c) zu erlegen sind,
d) abgeliefert werden sollen, oder
e) weiterzusenden sind.

Auf Grund dieser Korrespondenz-Aufträge erfolgt dann die Einstellung in das Effekten-Ausgangs-Bordero.

Langt dagegen der Avisbrief vor den Effekten ein, so erhält die Effekten-Abteilung zuerst den Verwendungsauftrag und hat damit auf die Ankunft der Stücke zu warten. Sache der Korrespondenten ist es, abends bei der Effekten-Abteilung in diesem Falle anzufragen, ob die Stücke noch nicht eingetroffen sind.

Jene Stücke, die nicht sofort wieder auszugehen haben, werden den Effekten-Kassierern übergeben und zwar:

Renten, Staatslose und Staatspapiere überhaupt der Depotkasse 1,

Öffentliche Anlehen, Pfandbriefe und Kommunal-Obligationen der Depotkasse 2,

Bank und Industrie-Aktien der Depotkasse 3,

Versicherungs- und Transport-Aktien der Depotkasse 4,

Lose aller Art (außer Staats- und ausländischen) der Depotkasse 5,

Ausländische Werte der Depotkasse 6.

Auf Grund der Polizeilisten über die Nummern der gestohlenen Wertpapiere muß jedes einlaufende Stück einer Prüfung unterzogen werden.

Die Kassierer vergleichen die Effekten mit den

Effekten-Eingangs-Borderos und lassen durch ihre Hilfsorgane auf Grund dieser Borderos die Buchungen in den Stücke-Depotbüchern (nach Effektengattungen geführt)

und in den Personal-Depotbüchern (nach Eigentümern geführt) vornehmen. Diese Doppelbuchung ist als Kontrollmaßregel sehr wichtig.

Sodann werden die Stücke nochmal genau auf Übereinstimmung zwischen der Nummer des Mantels und des Kuponbogens, auf Kuponfälligkeiten, auf Verlosung, auf Stempelung, auf Lieferbarkeit usw. geprüft.

Die Kunden-Depots werden mit Schleifen, die den Namen des Eigentümers tragen, versehen. Endlich sind die Titres den übrigen Beständen in den mächtigen Tresors, die nach Effektengattungen eingeteilte Zellen besitzen, anzureihen.

Jede spätere Bestandveränderung oder Kupondetachierung wird auf den Schleifen ersichtlich gemacht, die folgenden Vordruck tragen:

Stück:	Gattung:	Kupons:
plus:		detach:
minus:		
Eigentümer:		Gekauft am:
Depotb. Folio:		Nummern aufgeg.:

3. Eingereichte Wechsel.

Der Empfang der Appoints wird durch die Beamten der Rimessen-Übernahms-Abteilung bestätigt. Die Wechsel werden, in die Begleitbriefe eingefaltet, in einen größeren Papp-Karton gelegt, aus dem sich die Beamten dieses Büros ihre Arbeit holen. Zuerst sind die Briefe zu scheiden nach Eskompt, Depot und „Freies Depot" (Depotwechsel sind zum Inkasso, Freies Depot zur Akzepteinholung eingereicht). Die Eskompt-Briefe und -Wechsel haben vor allem die Zensur, das Obligo-Büro, das Informationsbüro und die Direktion der Eskomptabteilung zu passieren, welcher Weg erst später geschildert werden soll, um den allgemeinen Gang aller Wechsel nicht zu stören.

In erster Linie wird die Prüfung der Appoints auf die Haupterfordernisse vorgenommen, wie Ausstellungsort und -Datum, Betrag in Buchstaben und Ziffern, Fälligkeit, Akzept, Stempelung, Giro usw. Die wichtigsten dieser Daten (insbesondere die für die Berechnung von Akzept- und Stempelspesen maßgebenden) werden auf den Begleitbriefen in den Raum des Abteilungs-Stempels gleichzeitig mit der Beisetzung des Handzeichens als Beweis der Übernahme und Prüfung hineingeschrieben:

Rim.-Übern.:	M. S. (Handzeichen)
akzeptiert, transit. gestemp.	

Die aus irgend einem Grunde (Stempelgebrechen, Formfehler) zurückgewiesenen Stücke werden in dünne Hanfkuverts gesteckt. Diese Retourkuverts senden die Beamten in das Postexpedit als Beilage zum Retourbrief des Korrespondenten, den dieser eben auf Grund der Prüfungsvermerke (der Rimessen-Übernahme auf den Briefen) zu schreiben hat.

Sodann werden die Wechsel durch einen Nummerator mit Ziffern in 3 Farben per Tag fortlaufend nummeriert, und zwar sind

für Portefeuille	-(Eskompt)-W:	schwarze,
„ Depot	-(Inkasso) -W:	rote,
„ Freies Depot	-(Akzept) -W:	blaue

Nummern zu verwenden.

Im Bordero-Zimmer werden die Appoints auf nach Währungen und Arten gesonderte und durch Farben auseinander gehaltene Wechsel-Eingangs-Borderos gesetzt, deren Einteilung jener der Wechselkassen entspricht:

Portefeuille-Kronen	auf	Wien	Blaue Borderos
„ „ „	„	Provinz	Rote „
„ „ Devisen			Braune „
Depot-Kronen	„	Wien	Gelbe „
„ „	„	Provinz	Rosa „
„ Devisen			Violette „
Freies Depot			Grüne „
Schecks und Anweisungen	auf	Wien	Weiße „

Die Wechselsummen dieser Borderos sind von den Schreiberinnen zu addieren, dann auf einen statistischen Zwecken dienenden Bogen zu setzen, und die Tageseinreichungs-Summe ist vom Bürovorstand zu revidieren.

Die Briefe über Depot- und „Freies Depot"-Wechsel erhält der Korrespondent nun direkt von der Rimessen-Übernahme in Portefeuilles durch Diener zugesendet.

Die zum Eskompt eingereichten Wechsel passieren folgende Hände:

Die Rimessen-Übernahme übergibt die äußerlich geprüften Abschnitte samt den Begleitbriefen dem Zensurbüro. Dieses läßt sich bei den neuen Eskomptwerbern aus dem anstoßenden Informationsbüro die bezüglichen Informationen holen und legt die Abschnitte nebst Auskunft dem Direktor der Eskompt-Abteilung zur Entscheidung vor. Ist keine Information vorhanden, so erhält das Informations-Büro den Auftrag, eine Auskunft einzuholen.

Auch bei Stammkunden wird die Auskunft noch hier und da zu Rate gezogen, insbesondere aber in Bezug auf die Akzepte der eingereichten Stücke. Über Auftrag des Zensurbüros legt nun das Obligobüro den Stand des Giro-Obligos des Einreichers vor, mit Angabe, wie viel davon in nächster Zeit ablaufen wird. (Die Giro-Obligo-Beamten halten die Stände auf Grund von Kopien der Wechseleingangs-Borderos in Evidenz). Ferner wird die Akzeptanten-Kartothek beauftragt, den Stand des Akzept-Obligos der auf den eingereichten Wechseln unterschriebenen Akzeptanten dem Zensurbeamten vorzulegen. In zweifelhaften Fällen werden die Akzeptanten-Tafeln und die Giro-Obligo-Bogen mit den Remittentenbogen abgestimmt. Jeder Eskomptwerber wird auf ein bestimmte Obligosumme eingeschätzt, welcher Betrag durch die angekauften Wechsel nicht überschritten

werden darf. Auf den Obligokarten werden sämtliche diskontierten Wechsel zugeschrieben und die fälligen Appoints abgeschrieben.

Zurückgewiesen werden unter anderen auch Wechsel auf Firmen, die schon einmal die Bezahlung eines Wechsels verweigert haben. Schwarze Listen, die Banken vertraulich untereinander austauschen, sorgen für ihre Orientierung in dieser Hinsicht.

Auf Grund aller dieser Daten fällt die Zensurabteilung, in wichtigeren Fällen der Direktor der Eskompt-Abteilung selbst die Entscheidung, welche Appoints hereinzunehmen und welche zurückzugeben sind. Diese Entscheidung wird auf den Begleitbriefen notiert.

Die den Eskompt-Einreichungs-Briefen gewöhnlich beiliegenden Konsignationen kommen jetzt in das Eskompt-Rechnungszimmer, wo auf Grund der Anmerkungen der Rimessen-Übernahme und der Zensur, sowie auf Basis der Eskompt-Konditionen (für jeden Kommittenten besteht hier eine Abrechnungs-Bedingungen-Karte) die Noten aufgestellt werden.

Die Briefe selbst aber erhält der Korrespondent direkt von der Rimessen-Übernahme. Lag den Wechseln keine Begleitliste bei, dann muß der Brief deren Stelle vertreten, und der Korrespondent erhält ihn erst vom Eskompt-Rechnungs-Zimmer.

Die Aufstellung der Nota wird auf dem Brief mittelst des Rechnungs-Zeichens „R" in der Abteilungs-Stampiglie:

Eskompt-Rech.-Zimmer:	„R" K (Handzeichen des Rechners)

für den Korrespondent bestätigt. Die noch ohne Zinssätze aufgestellten Noten werden Nachmittag an den Direktor der Eskompt-Abteilung zur Entscheidung über den zu rechnenden Zinssatz gesendet und dann erst fertiggestellt. Abends erhält sie der Korrespondent als Beilage zu dem inzwischen von ihm geschriebenen Brief. Die zurückgewiesenen Appoints sendet die Zensurabteilung in die Post-Expeditions-Abteilung, die angenommenen in die Rimessen-Übernahme, wo sie den Weg der Depotwechsel mitzumachen haben.

Aus dem Eingangs-Borderos-Zimmer werden die gesamten Wechsel von der Abteilung für Remittenten-Bogen übernommen, wo sie von weiblichen Beamten dem ganzen Inhalte nach auf Bogen zu setzen sind. Zur Aufbewahrung dieser Bogen dienen horizontal liegende Mappen in alphabetisch benannten Gefachen. Die Mappen sind eingeteilt nach Remittenten (Kommittenten) und die Bogen nach Währungen. Portefeuille und Depot sind durch verschiedene Papierfarben kenntlich gemacht. Aus diesem Zimmer übernimmt die Wechsel die Abteilung für Akzeptanten-Tafeln, in der Schreiberinnen die Akzepte der Appoints in eine nach Namen der Akzeptanten geordnete Kartothek eintragen. In alphabetisch geordneten Holzkistchen sind die Karten vertikal gesteckt. Die mit Führungs-Rinnen versehenen Holzkistchen werden in die Zellen großer Holzschränke eingeschoben. Die Wechsel sind durch diese mannigfaltigen Arbeiten aus der Nummernfolge gebracht worden und müssen infolgedessen mittags wieder nach Nummern gereiht werden, wodurch sich sofort das Fehlen eines Appoints konstatieren läßt. Nach Beendigung dieser Arbeit werden alle drei Nummerserien in ein Nummernkontrollbuch (das der Übernahms-Bestätigung und gleichzeitig der Statistik dient) eingetragen.

Nachmittags holen sich zwei Wechselkassierer die so vorbereiteten Appoints samt den Eingangs-Listen aus der Damenabteilung, bestätigen die Übernahme im Nummern-Kontrollbuch, nachdem sie das Fortlaufen der Nummern ihrerseits konstatiert haben, und verteilen nun die Massen von Wechseln gleichzeitig mit den Eing.-Bord. an die anderen Wechselkassierer. Diese lassen durch ihre Hilfskräfte die Appoints dem Betrage nach, der Skadenz und der Währung nach auf „Wechselstreifen" setzen und vergleichen dann die Summe dieser Streifen mit den Summen der Wech.-Eing.-Listen. Eventuelle Irrtümer sind auf Grund der Listen und der Appoints leicht aufzudecken. Die Wech.-Eing.-Listen sind nun der Kopiermaschine zu überliefern. Dann müssen die neu angekommenen Appoints den in Skadenzschleifen befindlichen bisherigen Beständen in den Wechselkassen angereiht werden. Ihr Einlaufsweg ist somit beendet.

Über das weitere Schicksal der Wechsel haben die Wechselkassierer zu wachen. Z. B.: Die Platzwechsel sind seinerzeit der Hauptkasse zum Inkasso zu übergeben, die sie dem Wiener Giro- und Kassenverein auf folgender Konsignation einreicht (siehe unten).

Gleichzeitig sind die zum Inkasso ausgehenden Wechsel auf Wechsel-Ausgangs-Listen zu setzen.

An den Wiener Giro- und Kassenverein, Wien. Datum

Konsignations-Nummer

Von der Handelsbank Wien zum Inkasso per 30. 8. 1910 eingereichte

WECHSEL UND ANWEISUNGEN:

Laufende Wechselnummer	*Zahler*	*Wechselbetrag*	*Unterschrift*
124.025	Volksbank	K. 1 864.23	Für die Hauptkasse der Handelsbank:
6	Kreditbank	„ 26 378.00	
		K. 28 242.23	

4. Retourwechsel.

Die Appoints gelangen samt Brief und Übernahmsbuch direkt von der Post-Übernahme zum Retourwechsel-Kassierer. Dieser reißt die Original-Anzeige aus dem Übernahmsbuche als Beleg für sich heraus und bestätigt die Übernahme auf der im Buch bleibenden Kopie. Dann prüft er das Appoint und den eventuellen Protestakt, setzt sein Handzeichen in den für ihn bestimmten Abteilungs-Stempel des Briefes mit roter Tinte, schreibt die Höhe der reinen Protestkosten darauf, bemängelt eventuell „warum kein Protest" und läßt durch seine Hilfsorgane das Appoint auf ein Retouren-Eingangs-Bordero stellen. Ist das Appoint aber ohne Brief eingelangt, so erstattet er auf einer Drucksorte dem Nostro-Korrespondenten die Anzeige vom Einlangen des Wechsels.

Die Retouren-Eingangslisten dienen in der Skadenzbücher-Abteilung als Grundlage der Austragung des vom Inkasso rückgelangten Titres.

Die von Schreiberinnen geführten Verfallbücher sind nach Portefeuille, Depot, nach Kronen und fremder Währung, nach Wien und Provinz, und innerhalb dieses Rahmens nach Monaten eingeteilt:

Z. B. Port.-Kronen-Wien-Jänner
„ „ Provinz-August
„ Devisen-März
Depot-Kronen-Wien-Juni
„ „ Provinz-Dezember usw.

Die „Freies-Depot"-Appoints, die M. A. (Mangels Annahme) oder „vollzogen" (mit Akzept versehen) zurückgelangen, übergibt der Ret.-Kassier der Wechselkasse für freies Depot. Bei den M. Z. ohne Kosten, M. Z. mit Protest oder wegen Insolvenz retourkommenden Wechseln läßt er durch die Skadenzbücher-Abteilung eruieren, wann sie zum Eskompt oder zum Inkasso eingereicht worden waren. Die sofort an die Kommittenten zurückgehenden Stücke läßt er auf Retouren-Ausgangslisten (für die Skadenzbücher-Abteilung und das Wechsel-Kontrollbüro) setzen und sendet sie in einem geschlossenen Hanfkuvert an das Postexpedit, während er dem Loro-Korrespondenten des betreffenden Kommitt. von der Rücksendung und der Protest- und Spesen-Höhe auf einer Drucksorte Anzeige erstattet; diese Anzeige hat aber noch das Rechnungsbüro (behufs Aufstellung der Rück-Nota) und die Inkasso-Abteilung (behufs Buchung in der Inkasso-Prima-Nota) zu passieren.

Die Wechsel, die nicht sofort weitergehen, sind der betreffenden Wechselkasse zu übergeben.

5. Dokumente.

Alle Arten von Dokumenten (Konnossemente, Ladescheine, Frachtbriefe mit und ohne Tratten, Warrants usw.) gelangen aus der Post-Übernahme samt Begleitbrief in die Rembours-Abteilung (Dokumentenkasse).

Hier werden z. B. Verschiffungs-Dokumente daraufhin geprüft, ob die Konnossemente im „full set" vorliegen, oder wie viel Exemplare noch umlaufen; ob die vorgeschriebene Versicherungs-Polize und Fakturenkopie beiliegen; ob die Dokumente über die vorgeschriebene Ware lauten; ob die Ware vom richtigen Hafen aus verschifft wurde; ob sie an die richtige Adresse expediert worden ist; ob der Verschiffungstermin nicht überschritten worden ist, usw. Diese Daten, sowie der Empfang weiterer, separat einlaufender Duplikate und Triplikate werden vorgemerkt und auf den bezüglichen Begleitlisten bestätigt.

a) Zum Inkasso eingelangte Dokumente werden sorgfältig geprüft und im Dokumentenbuch registriert (s. Beispiel 1).

b) In ein anderes Buch sind Aufträge zu Zahlungen gegen Empfangnahme von Dokumenten einzutragen (s. Beispiel 2).

c) Bei Rembours-Krediten werden die den Verschiffungs-Dokumenten beiliegenden Briefe daraufhin untersucht, ob die Nummer des Rembours-Kredites mit den Vormerkungen übereinstimmt, ob der Remb.-Kredit durch die akzeptierten Tratten nicht überschritten ist, und ob die avisierten Tratten richtige Laufzeit haben (s. Beispiel 3).

Die Beamten haben auch darauf zu sehen, daß die richtige Einsendung des Duplikates bzw. Triplikates vom Absender bei Einsendung des Unikates garantiert wird. Die Rembours-Abteilung hat auch für die Stempelung zu sorgen und ist für die sichere Aufbewahrung und zeitgemäße Aussendung aller Dokumente verantwortlich. Zur Kontrolle und Vervollständigung ihrer Eintragungen erhält sie jeden Morgen das Dokumentenkopierbuch des Vortages.

Diese Abteilung prüft auch bei Warrants, ob ganzer Satz und ob besondere Abmachungen vorhanden; sie kontrolliert sporadisch den Kurs der Ware und veranlaßt gegebenenfalls den Korrespondenten, Nachschüsse zu verlangen.

Sie hält auch die bei Ausschreibung von Kreditbriefen und Akkreditiven notwendig werden den Remboursierungen auf Kontoverbindungen der Bank in genauer Vormerkung.

Bei Belehnungen offener Buchforderungen hat sie ein Auge darauf, wie groß die Zessionen sind, welche Dispositionen der Kunde dagegen erteilte, wie groß die Forderungs-Eingänge sind, und wie die nicht eingegangenen Forderungen gedeckt werden (durch Überlassen von neuen Forderungen oder durch Barausgleich). Die Rembours-Abteilung übt auch das Recht der Einsichtnahme in die Originalbücher des Zedenten aus.

Endlich fällt in ihr Ressort die Kontrolle bei Warenbelehnungen eines offenen Lagers, aus dem der Schuldner nur nach schriftlicher Anzeige an das belehnende Institut Waren entnehmen darf.

— — — — — — — — — — — — — —

Um Unterschleife in allen diesen Kassen hintanzuhalten, müssen die Kassierer in unregelmäßigen Zeitabständen auf plötzlichen Abruf der Direktion ihre Posten vertauschen, wobei sie natürlich im eigenen Interesse die Bestände genau kontrollieren.

Beispiel 1.

DOKUMENTEN-INKASSOBUCH

Dokumenten-Einreichung				für Rechnung	über Waren		Anhaft Tratten	Fakt.-Kopie	Vers.-Polize
am	Stück	Gattung	von		Quantum	Gattung			
5./3.	2	Ladesch.	Stadtbk. Leipzig	J. Star Leipzig	30 Kisten	Knöpfe	M 2100 pr. 1./4.	I	—

Beispiel 2.

DOKUMENTENZAHLUNGEN-BUCH

Dat. des Aviso	akkreditiert bei	Akkreditierter	über Auftrag	für Rechnung	Rembours	gegen Dokumente	über Ware	zu verladen	
								an	am
2./5.	Unionbank Sarajevo	M. Jonic Sarajevo	Landesbank Prag	Neuberg Prag	Unionbank Wien	1 Frachtbrief Duplikat	10 Kisten Eier	Neuberg Prag	31./5. 1914 spätestens

Beispiel 3.

REMBOURS-KREDIT-BUCH

Nr.	Datum	Auftraggeber	Akkreditierter	Bei	Akkreditiv		Akzeptations-		Erforderliche Dokumente
					Betrag	Laufzeit	Betrag	Skadenz	
427	3./2. 1910	Raberer Spinnerei	J. Simpson, Karachi	Montague & Co., London	zirka L. 900.—	6 Monate Sicht	L. 902.—	1./8. 1914	cif.

In allen Tresors stehen eiserne Regale, die auf Rollen laufen, um bei Tage herausgerollt zu werden.

Für die Sicherheit der Kassen und Tresors sorgt ein Nachtwachdienst, der stündlich alle Stockwerke und Räume des Institutes abzuschreiten hat und in jedem Raum auf elektrische Kontrolltaster drückt, die mit einer Kontrolluhr im Ökonomat in Verbindung stehen.

Die gewaltigen Mengen von Wertstücken ruhen nun genau geprüft und wohlbehütet in feuer- und einbruchsicherem Verschluß die ganze Nacht bis sie am nächsten Morgen durch neue Verfügungen und Verhaltungsmaßregeln der Kunden neuerlichen Manipulationen und eventuellen Aussendungen in alle Weltrichtungen unterliegen.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Die Expedition im Verlagsbuchhandel.

Die Arbeiten des Verlages setzen sich zusammen: aus der Herstellung der Bücher oder Zeitschriften, aus dem Vertriebe der Verlagsunternehmen (Reklameabteilung), aus der Expedition und aus der allgemeinen Buchhaltung. Dazu kommen in besonderen Fällen noch einige andere Glieder: Inseratenabteilung, Redaktionen usw. Im allgemeinen ist die Vierteilung eingeführt, der sich dann kleinere Abteilungen anschließen. Falls der Umfang des Geschäftes zu groß wird, trennen sich die Abteilungen allerdings oft in weitere Unterabteilungen. Die Herstellung und Buchführung beanspruchen kaum mehr als Fachinteresse, in der Expedition dagegen kann der Gedanke der modernen Organisation am weitesten ausgebaut werden, einer Darstellung dieser Arbeiten seien die folgenden Zeilen gewidmet.

Um eine Übersicht über die Arbeitsleistung dieser Abteilung zu erhalten, werden zuerst die Unterabteilungen der „Expedition“ und ihre Hauptarbeiten angeführt. Im Anschluß daran wird die Praxis behandelt.

Die Zentrale der Expedition erhält von der Gesamtleitung des Geschäftes die ganze ihrer Abteilung zukommende Post und die Nachrichten der anderen Abteilungen, die sie betreffen, überwiesen. Die Post enthält alle eingehenden Bestellungen und Anfragen wegen Lieferungen, außerdem die gesamte Korrespondenz über die Abrechnung mit den Kunden. Die Zentrale der Expedition verteilt die eingehende Post nach den unten folgenden Unterabteilungen.

Unmittelbar an die Zentrale der Expedition schließt sich die Korrespondenzabteilung, die für die Erledigung der rein schriftlichen Arbeiten bestimmt ist. Sie erhält ihre Arbeit in erster Linie von der Zentrale und dann von der Kontenabteilung.

Die Auslieferung der bestellten Sachen, die eigentliche Expedition ist in 2 Unterabteilungen gegliedert. Teil I hat die täglich eingehenden Bestellungen zu erledigen, also vor allen Dingen Bestellungen auf bereits erschienene Bücher und Nachbestellungen auf die Zeitschriften auszuführen. Teil II übernimmt die außerordentlichen Bücherexpeditionen, also die Versendung der Neuerscheinungen, außerdem die gesamte Expedition der fortlaufend erscheinenden Zeitschriften, ausschließlich der im Laufe des Quartals eingehenden Bestellungen. Die Hauptarbeit des Teil II

(für Inkassi gegen Ausfolgung von Dokumenten).

Lautend auf	Aussendung z. Inkasso		Einkass.	Gutschrift weitergegeben	Anmerkung	Endgültige Erledigung
	am	an				
M. Sachs, Graz	28./3.	Filiale Graz	2./4.	3./4.	—	3./4.

(für Zahlung gegen Empfang von Dokumenten).

Betrag	Bank-Spesen	Gültig bis	Gezahlt		Zahl der erhaltenen Dokumente	verlängert oder annuliert	Anmerkung	Völlige Erledigung gegenüber dem Auftraggeber
			am	Betrag				
K. 325.— per Kiste	Lasten des Akkred.	1./6.	31./5.	K. 3250.—	1 Frachtbrief-Duplikat	—	—	2. 6. 1914

(für Akzept-Akkreditierungen gegen Empfang von Dokumenten).

Bestimmg. der Dokumente	über Ware	Verladungs-Vorschriften				Dokumente			Buchung auf	
		per	Termin	von	nach	übernommen am		abgesendet am	Tratt. Ko. *Nostro*	*Loro*
an uns	75 Ball. Baumw.	Lloyd dir. indir.	fow	Bombay	Triest	28./2.	1 Exemplar von 3 Konnoss.-Exemplaren, 1 Polize, 1 Faktura	29./2.	am 28./2. 1914 per 1./8. 1914	29./2. 1914 per 29./7. 1914

besteht also aus der berechneten Expedition der ersten Hefte der Zeitschriften (im Buchhandel werden die Zeitschriften fast stets mit dem ersten Heft bereits für das ganze folgende Quartal, Semester oder auch Jahr voraus bezahlt) und der Lieferung der als Rest zu versendenden späteren Hefte.

Der Auslieferung schließt sich die Kontenabteilung an, welche die Buchungen der beiden Expeditionen weiter bearbeitet und die Verwaltung der Kunden-Kontokorrente unter sich hat. Zu ihren Arbeiten gehört die Bearbeitung der ganzen Expedition für die Zwecke der Hauptbuchführung, sie hat die Absatzlisten der einzelnen Werke zu führen und damit die Ergebnisse der Expedition buchhalterisch festzustellen. Außerdem wird von ihr vor allem die Preisberechnung der ausgegangenen Fakturen kontrolliert und das Ergebnis der Auslieferung der Vertriebsabteilung nutzbar gemacht.

Eine Registratur der ein- und ausgehenden Post der gesamten Expedition wird von der Korrespondenzabteilung mit übernommen.

Zur Praxis selbst: Bei der Zentrale wurde bemerkt, daß nur sie alle Bestellungen und Aufträge erhält. Ihre Aufgabe ist es, die Arbeiten richtig zu verteilen und Kontrolle zu üben, daß die den Unterabteilungen überwiesenen Aufträge auch richtig erledigt werden. Grundprinzip der Zentrale ist, daß jede eingehende Bestellung im Laufe des Tages ganz erledigt wird, wenn sie bis vormittags um 11 Uhr eintrifft, spätere Aufträge werden am gleichen Tage nur abgesandt, wenn die Bestellung von besonderer Wichtigkeit ist oder die Arbeitszeit die Expedition gestattet. Die Zentrale hat deshalb über die von ihr ausgegebene Post eine Kontrolle zu üben, ob diese von den Abteilungen auch rechtzeitig erledigt wird. Sofort nach Erhalten der Post sortiert der Leiter nach den einzelnen Abteilungen. Dabei ist es von Wichtigkeit, daß jede Abteilung so schnell als möglich in den Besitz ihrer Korrespondenz kommt, zu diesem Zwecke wird alle Korrespondenz, die nicht glatt zu erledigen ist, besonders die bereits erwähnten verschiedenen Aufträge auf einer Zuschrift, welche von mehreren Abteilungen zu erledigen sind, bei dem ersten Verteilen zurückgelegt, die Expedition I und II erhält mit der ersten Post nur glatte Bestellungen, die ohne weiteres zu erledigen sind, also weder Rückfragen bei dem Besteller, noch die Prüfung der Kreditfähigkeit des Bestellers bei der Kontenabteilung erfordern. Dieser Teil der Post enthält meist feste Bestellungen, die von dem Besteller, dem Sortimenter, oder dessen Vertreter in Leipzig, Berlin oder Stuttgart, dem Kommissionär sofort bar bezahlt werden. Die übrige Post bleibt liegen, bis die ohne weiteres zu erledigenden Aufträge an die Expedition gegeben sind. Der Leiter sieht dann die zurückgebliebene Post noch einmal durch und trennt jetzt auch den Rückstand wieder in die Post für die Korrespondenz, die Expedition I und II und die Kontenabteilung. Dabei wird die Post für verschiedene Abteilungen so oft auf farbigen Durchschlägen vervielfältigt, daß jede Abteilung ihren Auftrag erhält. Es kommt oft vor, daß sowohl Aufträge auf Bücher, Reklamationen wegen nicht erhaltener Zeitschriften und außerdem Mitteilungen wegen eines nicht stimmenden Abschlusses auf einer Zuschrift eintreffen, in diesen Fällen würde es sehr hinderlich sein, wenn der Brief von Abteilung zu Abteilung wandern müßte, anstatt wie jetzt von allen Beteiligten sofort erledigt zu werden. Erhalten die einzelnen Abteilungen solche Durchschläge, ist damit bereits festgesetzt, daß sie sofort nach der Erledigung wieder an die Zentrale wandern, die für die Kontrolle der Erledigung den Originalbrief zurückbehalten hat.

Alle Reklamationen werden mit den für die Unterabteilungen verantwortlichen Leitern zusammen geprüft, nur bei langwierigen und zeitraubenden Fest-

stellungen begnügt sich der Leiter mit dem Auftrage zur Untersuchung, notiert aber die nicht erledigte Reklamation sofort in seinen „Unerledigten Arbeiten“. Die gesamte Korrespondenz über alle Reklamationen und ihre Erledigung wird von der Zentrale geführt. Ist zum Beispiel ein falsches Buch gesandt, so wird sofort nach der Feststellung des Fehlers die Reklamation der Expedition I zur Richtigstellung überlassen. Die Mitteilung des Kunden erhält dann den Vermerk des Expedienten, in welcher Weise der Fehler beseitigt wurde, und geht in die Zentrale, die an Hand dieser Unterlage der Korrespondenz die Angaben für das Entschuldigungs- oder Rechtfertigungsschreiben macht. Die ungenauen Bestellungen werden gleichfalls von der Zentrale erledigt. Die Korrespondenz über solche Bestellungen wird doppelt durchgeschlagen, nach der Erledigung wandert sowohl die Originalbestellung als eine Kopie der Anfrage an die Registratur zum Ablegen, während die zweite Kopie bei der Zentrale liegen bleibt, um als „Unerledigt“ behandelt zu werden. Es kommt oft vor, daß der Kunde nach dem Empfang einer Nachfrage wegen einer ungenauen Bestellung die Antwort vergißt und durch sein Schweigen zwar in erster Linie sich selbst schädigt, weil sein Besteller ihm dann mangelhafte Lieferung vorwirft, andererseits aber auch die Verlagshandlung darauf bedacht sein muß, all diese Nachfragen im Auge zu behalten, um das Geschäft nicht zu verlieren.

Ein festes System in der Erledigung des „Unerledigten“ ist für diese Nachfragen eine Grundbedingung. Eine Mappe, die zuerst Fächer für alle (31) Tage des Monats hat und der dann weitere 12 Abteilungen für die einzelnen Monate angefügt sind, ist sehr praktisch, um die gesamte Übersicht über die zu bewältigenden Arbeiten nicht zu verlieren. Für alle unerledigte Korrespondenz werden, wie bereits angegeben, 2 Durchschläge der Antworten oder Anfragen hergestellt. Nach der Korrespondenz werden die Originalzuschrift des Kunden und eine Kopie in die Registratur abgelegt, damit an dieser Stelle stets das vollständige Material gesammelt ist. Die 2. Kopie dient als Merkzettel und wird in ein bestimmtes Fach der „Unerledigt“-Mappe eingelegt. Es empfiehlt sich hierbei, für alle Korrespondenzen, deren Erledigung seitens des Empfängers keine allzugroße Arbeit macht, zehn Tage Frist zu lassen. Wird also am 20. ein Brief abgesandt, so wandert die 2. Kopie in das Fach vom 30. Da die unerledigte Mappe an jedem Tage durchgesehen wird, erinnert der Durchschlag am 30. an die Erledigung. Alles Unerledigte, das längere Zeit in Anspruch nimmt, wandert in die betreffenden Monatsfächer: Fragen wir im April bei einem Kunden an, ob er sich im September an einer größeren Zeitschriften-Propaganda des Verlags beteiligen will, so wird der Durchschlag in das Fach für August abgelegt; kommt dann der August, wird das gesamte „August“-Fach auf die einzelnen Tage des Monats verteilt. Auf diese Weise läßt sich eine ziemlich genaue Kontrolle und Sicherheit für die rechtzeitige Erledigung aller Arbeiten schaffen. Ein Wandkalender für die Bestimmung der laufenden Arbeiten und ein Tages-Notizkalender für besonders wichtige Sachen vermehren die Sicherheit.

Es erübrigt sich, über die Arbeiten der Korrespondenz zu sprechen, da diese schließlich in jedem Geschäfte die gleichen bleiben. Allerdings möchte ich die Frage offen lassen, ob es immer richtig ist, Diktate in Stenogramm aufnehmen zu lassen, oder ob es nicht von Vorteil wäre, daß am Abend eilige Briefe, die noch mit der Post fort sollen, direkt in die Maschine diktiert werden. Die Fortschritte, die in der letzten Zeit in der Technik des Maschinenschreibens geleistet wurden, geben bei guten Stenotypistinnen durchschnittlich Leistungen von 3—4 Sekunden-Anschlägen. Bei dieser Geschwindigkeit ist es vom wirtschaftlichen Standpunkte aus am besten, gleich in die Maschine zu diktieren, da in diesem Falle die Zeit für das Schreiben und Ablesen des Stenogrammes wegfällt. Das Ideal für die Erledigung der Korrespondenz bleibt natürlich stets die Sprechmaschine, die, wie die letzten Modelle zeigen, derart vervollkommnet ist, daß sich kein Geschäft von der Verwendung eines solchen Apparates ausschließen sollte. Um das Personal der Korrespondenz gesundheitlich nicht allzusehr zu schädigen, empfiehlt es sich, eine bestimmte Einteilung für die Arbeit zu treffen. Es ist nicht praktisch, wenn die Schreibmaschinendamen den ganzen Tag schreiben. Viel richtiger und sowohl im Interesse der Geschäftsleitung als des Angestellten selbst ist es, wenn nur die Hälfte der Zeit zum Schreiben verwendet wird, während die zweite Hälfte der Erledigung anderer Arbeiten (Registratur usw.) gewidmet ist. Für das verständige Ausarbeiten der Korrespondenz ist es von Vorteil, wenn die Schreiberin den Sinn ihres Diktates erfaßt und Fehler in der Auffassung des Briefes unmöglich macht.

Für die Erledigung der Expedition I ist bis jetzt die praktischste Methode noch nicht festgestellt, die für alle Verlage gleichmäßig von Bedeutung ist. Bis jetzt sind in den meisten Verlagen alle Titel der erschienenen Unternehmungen auf Fakturen vorgedruckt. Diese Vordrucke zeigen die Ordinär- und die Nettopreise und die weiteren Bedingungen für Freiexemplare, Berechnung des Verpackungsmaterials, des Portos usw. Große Verleger werden wegen der vielen verschiedenen Titel gezwungen, für ihre Auslieferung ein umfangreiches Material an gedruckten Fakturen zu führen, und die Arbeit des Heraussuchens der Faktur für ein bestimmtes Buch bei der Expedition spricht natürlich bei der Bewertung der Zeit der Gesamtarbeitsleistung mit. Es ist deshalb versucht worden, vom System der gedruckten Fakturen abzugehen und an deren Stelle Blankofakturen zu schaffen, die nur die allgemeinen Lieferungsbedingungen enthalten. Hat man Blankofakturen eingeführt, so ist die Verwendung des Billing-Verfahrens die beste Lösung der Frage. Die gleichzeitige Herstellung der Faktur und des Eintrages in das Fakturen-Ausgangsbuch ist eine Zeitersparnis und eine Kontrollemöglichkeit, der gegenüber alle anderen Nachteile verschwinden. Bei der Verwendung dieses Verfahrens übernimmt der leitende Expedient die gesamte Post und vermerkt auf den eingehenden Bestellzetteln, Karten und Briefen den Ordinär- und Nettopreis des Buches, notiert ferner, ob nicht eines von den verlangten Büchern vergriffen ist usw. Nach der Durchsicht der Post wird expediert, und zwar ist es in diesem Falle das praktischste, wenn der Expedient die Schreibmaschine nicht selbst bedient, sondern dazu eine Hilfskraft hat, welche die Titel der Verlagswerke möglichst vollständig beherrscht. Da sich im Verlagsbuchhandel die Expedition in 3 verschiedenen Arten gliedert in à-cond. (Kommissions-), feste (Rechnungs-) und Bar-(Nachnahme-)sendungen, müssen 3 Bücher für die Buchung der einzelnen Posten vorhanden sein. Beim Billing-Verfahren gestatten es die neueren Modelle der Billing-Maschinen, daß man die Schreibwalzen der Maschine sofort auswechseln kann, es ist also möglich, daß man die drei verschiedenen Arten der Bestellungen wahllos hintereinander erledigt. Zu diesem Zwecke muß man 3 Schreibwalzen haben und auf jede Walze ein loses Blatt eines der 3 Auslieferungsbücher spannen. Die gewünschte Walze wird dann jedesmal durch einen Handgriff in die Schreibmaschine eingefügt. Praktischer ist es, bereits im voraus die Bestellungen in drei Unterabteilungen zu sortieren und dann jede Gruppe für sich fertig zu machen. Nach der Expedition bezw. nach dem Diktate der Fakturen in die Maschine sind die Fakturen fertig. Sie werden vom Expedienten noch einmal auf ihre rechnerische Richtigkeit geprüft und mit seinem Vermerke versehen ins Lager gegeben. Bei der Expedition mit

gedruckten Fakturen ist die Verwendung des Billingverfahrens nicht möglich, wir müssen in diesem Falle die Fakturen ausfüllen und dann in die einzelnen Bücher eintragen.

Die Expedition der Zeitschriften erfordert zuerst Listen über sämtliche Firmen, die eine Fortsetzung beziehen. Da diese Listen im allgemeinen für sämtliche Verleger gleich gut benutzt werden können, bestehen besondere in großen Mengen gedruckte Versendungslisten in der Art des beifolgenden Musters. (Muster I.) Die Liniatur und Firmen-Namen sind

Muster I.

	1	2	3	4	5	6
Vortrag						
München:						
Carl Franz	2	2	2	b 3		
F. Gebauer	9	8 1IIV	8	8		

vorgedruckt. In die einzelnen Sparten werden die Exemplare der zur Fortsetzung zu liefernden Zeitschriften eingetragen, und zwar geschieht dies auf folgende Weise: Am Schlusse eines Vierteljahres werden die sämtlichen eingehenden Bestellzettel für das neue Quartal nach der Versendungsliste sortiert und nach den Zetteln die Fakturen ausgeschrieben. Dabei wird, wie bereits angegeben, nicht nur der Betrag für das einzelne Heft, sondern für das ganze folgende Vierteljahr, Semester usw. berechnet. Sind die Fakturen ausgeschrieben, so werden sie in die Versendungsliste eingetragen, dieser Eintrag geschieht am besten mit roter Tinte, um zu kennzeichnen, daß es die berechnete Versendung ist. Nach dem Eintragen der Fakturen wird kontrolliert, ob die Anzahl der auf den Fakturen berechneten Exemplare gleich der Anzahl der gebuchten Exemplare ist. Peinliche Kontrolle ist gerade bei der Zeitschriften-Expedition unbedingt notwendig. Im Laufe des Vierteljahres werden für sämtliche bereits bezahlte Nummern der Zeitschriften nur noch Adreßzettel geschrieben, die Fortsetzung wird unberechnet — fachtechnisch „als Rest" — versandt. Änderungen in der Zahl der zur Fortsetzung zu versendenden Restexemplare werden sofort nach der entsprechenden Mitteilung des Beziehers berücksichtigt. Aus dem Muster ist der Wechsel in der veränderten Zahl zu ersehen. Die Verminderung bedeutet, daß ein Exemplar abbestellt wurde. Das dabei angegebene Datum bezeichnet den Tag der Mitteilung. Um z. B. bei einer Halbmonatsschrift das fünfmalige Ausschreiben der Restzettel zu vermeiden, wird der erste Restzettel durch die Schreibmaschine mit vier weiteren Durchschlägen hergestellt. Das beifolgende Beispiel (Muster II) zeigt einen ersten Restzettel, der, um das Beschreiben mit der Maschine zu erleichtern, nebst vier gleichen Mustern auf einem Blatt gedruckt wird. Da die Höhe der von einem Abnehmer bezogenen Exemplare (Kontinuation) im Laufe des Vierteljahres Änderungen unterworfen ist, wird beim ersten Ausschreiben die Zahl der Exemplare nicht ausgefüllt. Nach dem Schreiben der Restzettel werden die Bogen auseinandergeschnitten und je ein vollständiges Exemplar der Restzettel zusammengelegt. Erscheint nun ein Heft, nimmt ein Angestellter der Expedition II die Fortsetzungsliste und gibt der Hilfskraft, die das vollständige Exemplar der mit Firmen versehenen Restzettel vor sich hat, die Zahlen an, die auf den Restzetteln einzufügen sind. Nach der Zahleneintragung wird wieder kontrolliert, ob die Buchungen in der Liste, die gleichzeitig mit der Angabe der auf dem Bestellzettel auszufüllenden Zahl gemacht werden, mit der Summe der Restzettel übereinstimmen. Die Kontrolle geschieht,

Muster II.

Zeitschrift. Zur Post!

Firma:

empfängt von GEORG FRANZ, Verlagsbuchhdlg., München
zur Fortsetzung — als Rest:
..............Weltwart Heft..............

Zeitschrift. Zur Post!

Firma:

empfängt von GEORG FRANZ, Verlagsbuchhdlg., München
zur Fortsetzung — als Rest:
..............Weltwart Heft..............

Zeitschrift. Zur Post!

Firma:

empfängt von GEORG FRANZ, Verlagsbuchhdlg, München
zur Fortsetzung — als Rest:
..............Weltwart Heft..............

Zeitschrift. Zur Post!

Firma:

empfängt von GEORG FRANZ, Verlagsbuchhdlg., München
zur Fortsetzung — als Rest:
..............Weltwart Heft..............

indem nach dem Ausfüllen der Zahlen, die Fortsetzungsliste und die Restzettel aufgerechnet werden. Um nicht die ganze Liste durchzuzählen und erst am Schlusse dieses Zählens zu finden, daß irgendwo ein Fehler stecken muß, wird beim Zählen immer nur bis zu einer bestimmten Zahl (100, 1000) gezählt. Fehler, die in diesen kleineren Teilsummen enthalten sind, werden durch nochmaliges Einzellesen der Exemplare und Firmen bald entdeckt.

Wird während des Vierteljahres ein Exemplar einer Zeitschrift nachbestellt, so wird die Expedition dieser Nachbestellung nicht von der Abteilung II, sondern von der Abteilung I erledigt und von der gleichen Abteilung in der Fortsetzungsliste notiert, wie Muster I zeigt. Das „b" zeigt bei dem Fertigstellen der nächsten Restzettel, daß der betreffende Kunde durch die Nachbestellung die mit Bleistift vorgeschriebene höhere Fortsetzung erhält, die bereits erschienenen Hefte nachgeliefert bekam, und daß der Betrag dafür bar erhoben wurde.

Als wichtige Ergänzung der eigentlichen Expedition dient die Konten-Abteilung, welche die Buchungen der Expedition weiter verwertet. Sie erhält von der Expedition die Buchungen sämtlicher berechneter Ausgänge, also der Expedition der täglichen Bestellungen und der Zeitschriften. Die Weiter-Verbuchung der ausgehenden Posten wird wieder in der Weise geteilt, daß die Rechnungs- und Bar-Posten getrennt werden. Die zeitraubendste Arbeit ist die Verrechnung der Rechnungs-Posten, da diese zuerst auf das Kontokorrent des Kunden gehören und dann für den Umsatz skontriert werden müssen. Bei der Einführung des Billing-Systems ist es leicht, die Übertragung der Auslieferung täglich vorzunehmen. Da die beim Billing-System verwandten losen Blätter ohne weiteres aus der Auslieferungsliste genommen werden können, ist es möglich, daß gleichzeitig übertragen werden kann, während die Auslieferung auf neuen losen Blättern ausliefert. Dieses ist unmöglich, wenn ein fest gebundenes Auslieferungsbuch vorhanden ist, das nur an einer Stelle verwandt werden kann. Größere Betriebe führen deshalb die Auslieferungbücher in doppelter Zahl, so daß ein Buch für die Auslieferung verwandt werden kann, während das andere inzwischen übertragen wird. Die Auslieferung der Rechnungs-Posten wird, wie bereits angegeben, geteilt in die festen Posten, die auf das „Barkonto" des Wiederverkäufers zu buchen sind, und in die Kommis-

Muster III. Fol. 1

Michelstadt E. Hermann

1910		R.	D.	à Cd.	Fest	Bar				Bar		Soll Netto		Haben Netto	
							Transport								
Januar	*27*	*2*	*1*	*5*			*Paul, Gesänge*	*1*	*35*			*6*	*75*		
Juni	*30*		*1*	*2*		*1*	*Fügel, Bilder*	*2*	—	*2*	—	*4*	—		
August	*17*	*1*	*1*	*3*			*Pletz, Auszug*	—	*75*			*2*	*25*		
							O. M. Remittenden							*3*	*45*
							O. M. Disponenden							*4*	*10*
							O. M. Zahlung							*5*	*45*
												13	—	*13*	—

Zu Muster III: Der Barbezug dient nur statistischen Zwecken. 6h. heißt Ostermesse.

sionssendungen, die auf das Jahreskonto übertragen werden. Durch den täglichen Übertrag ist es möglich, das Rechnungskonto des Kunden stets auf dem Laufenden zu halten und dadurch eine vollkommene Übersicht über den Stand der einzelnen Konten zu bekommen. Ein außerordentlicher Vorteil wird bei der Kontenführung durch die Verwendung des Billing-Systems erreicht, wenn die Konten nicht einfach, sondern vermittelst eines Durchschlages doppelt geführt werden. Die Konstruktion der Billing-Schreibmaschine ermöglicht es, daß jeder neue Eintrag vermittelst der Maschine genau an die richtige Stelle kommt, und daß weder das Einführen, noch das Schreiben des Kontokorrentes durch die Schreib-

Die Abrechnung geschieht nach der folgenden Methode: Nachdem der Sortimenter vom Verleger nach dem Schluß des Geschäftsjahres (31. Dezember) einen Auszug seines Kontos bekommen hat, und nach diesem sein Konto prüfte, schickt er dem Verleger das nicht verkaufte Kommissionsgut zurück — er remittiert es — oder er übernimmt das gelieferte Kommissionsgut, das Einverständnis des Verlegers vorausgesetzt, aufs neue in Rechnung und behält es für das kommende Jahr zur Verfügung des Verlegers, — er disponiert es —, wie der Buchhändler sagt. Um die Arbeit der Remission, die spätestens am Sonntag Cantate nach dem Rechnungsjahre beendigt sein muß, zu erleichtern, liefert der Verleger dem Sortimenter vorge-

Michelstadt — Muster IV. — E. Hermann

Ex.	Titel	Absatz		Remittenden		Bemerkungen
2	*Paul, Gesänge*	*2*	*70*			
1	*Fügel, Bilder*	*2*	—			
1	*Pletz, Auszug*	—	*75*			
		5	*45*			

maschine besondere Schwierigkeiten macht. Am Schlusse des Zeitraumes, nach welchem die Barkonten abgeschlossen werden, brauchen wir bei der Einführung des Billing-Verfahrens das Konto nicht abzuschreiben oder den Kunden einen Auszug aufzustellen, sondern der Wiederverkäufer erhält den abzutrennenden Durchschlag und somit eine genaue Spezifikation des gesamten Kontos, eine Tatsache, welche die vielen Reklamationen wegen fehlender Sendungen und nicht stimmender Bezüge auf ein Mindestmaß beschränkt. Während die Konten, auf denen die festen Bestellungen des Sortimenters verbucht werden, die „Barkonten", meist nur einen Monat offen bleiben, wird über das Kommissionsgut nur jährlich abgerechnet.

druckte Remittendenfakturen, die ihm die Arbeit des Titelschreibens ersparen. Nach diesen Fakturen, die beim Auspacken der Remittenden sorgfältig kontrolliert werden, schließt der Verleger das Kommissionskonto ab. Die beifolgende Abbildung (Muster III) erläutert das Verfahren.

Während man früher an der Hand des Kontos eine Liste des Absatzes des Sortimenters aufstellte, wie sie die Abbildung (Muster IV) zeigt, wird jetzt das Verfahren vereinfacht, indem man auf dem Konto eine neue Rubrik für den Absatz einschaltet und dadurch ein Mittel für die Kontrolle des ganzen Kontos schafft (Muster V). Die Summe des Absatzes muß genau gleich der Summe der Zahlung sein, die der

Muster V. Michelstadt E. Hermann

1910		R.	D.	à Cd.	Fest	Absatz				Absatz		Soll		Haben	
							Übertrag								
Januar	*27*	*2*	*1*	*5*		*2*	*Paul, Gesänge*	*1*	*35*	*2*	*70*	*6*	*75*		
Juni	*30*		*1*	*2*		*1*	*Fügel, Bilder*	*2*	—	*2*	—	*4*	—		
August	*17*	*1*	*1*	*3*		*1*	*Pletz, Auszug*	—	*75*	—	*75*	*2*	*25*		
							O. M. Remittenden			*5*	*45*			*3*	*45*
							O. M. Disponenden							*4*	*10*
							O. M. Zahlung							*5*	*45*
												13	—	*13*	—

Sortimenter am Montag nach dem Cantate-Sonntag zu leisten hat.

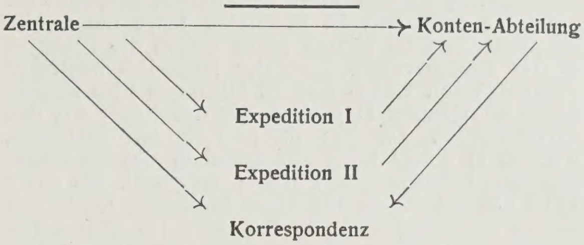
Der Konten-Abteilung fällt außer diesen Abrechnungen die Arbeit des Skontrierens zu, d. h. sie hat den ganzen Umsatz der Expedition nach den einzelnen Verlagsunternehmen geordnet aufzustellen und dieses Ergebnis der Buchhaltung anzugeben. Nachdem die Auslieferungsbücher auf die Konten übertragen sind, werden sie für das Skonto bearbeitet. Die Preise und Lieferungsbedingungen der einzelnen Bücher sind nicht immer gleich, nur der Verkaufspreis bleibt stets bestehen, während der Verleger dem rührigen Wiederverkäufer oft einen höheren Rabatt, Freiexemplare und andere Vergünstigungen gewährt. Die Arbeit des Skontrierens ist deshalb nicht damit getan, daß wir die Summe sämtlicher ausgelieferter Exemplare zusammenstellen und diese der Buchhaltung übergeben, sondern jedes Buch erhält eine Absatzliste, und auf dieser wird jede Einzel-Auslieferung mit der Anzahl der Exemplare und des Gesamtpreises notiert. Die Skontrierung kann bei der Bar-Auslieferung täglich erfolgen, während sie von der Auslieferung des Kommissionsgutes erst nach der Ostermesse-Abrechnung herzustellen ist.

Als weitere Arbeit der Konten-Abteilung hat sie die Statistik über die sämtlichen Bezüge der einzelnen Kunden zu führen. Der Verlagsbuchhändler hat eingesehen, daß nicht immer die absolute Höhe des Umsatz eines Sortimenters das Ausschlaggebende ist, sondern dem modernen Verleger kommt es darauf an zu wissen, in welcher Weise oder für welche Verlags-Unternehmen der Sortimenter das meiste Interesse hat. Willkürliche Schätzungen können zwar oft stimmen, aber ebenso leicht zu Irrtümern führen. Eine genaue Absatzstatistik ist die Grundbedingung zur Führung der Absatzkartothek. Die Mittel, ohne viele Mehrarbeit eine genaue Übersicht über den einzelnen Absatz des Sortimenters zu erlangen, sind nicht groß. Auf jeden Fall müssen die Bar-Auslieferungsbücher Posten für Posten durchgesehen und wichtige Bezüge auf die Karten notiert werden. Das beifolgende Muster gibt ein Schema der Karte. Die Ergebnisse der Kommissionslieferungen lassen sich oft bereits im Laufe des Jahres ungefähr feststellen, doch ist ein sicherer Erfolg erst dann zu konstatieren, wenn die Ostermeß-Abrechnung erfolgt ist. Die für eine solche Absatzstatistik des einzelnen Wiederverkäufers erforderliche Arbeit macht sich auf alle Fälle bezahlt. Erst auf Grund dieser Arbeit kann die Vertriebsabteilung alle Sortimenter voll und ganz für den Verkauf der Neuerscheinungen heranziehen. An dieser Stelle sei betont, daß die buchhändlerische Absatzstatistik im Grunde genau nach dem kaufmännischen Prinzip geführt werden muß, daß aber die Eigenart des Bücherverkaufs auch hier dem tüchtigen Arbeiter der Kontenabteilung sehr viel Gelegenheit gibt, die besondere Eigenart des Kunden aus seinen Bestellungen herauszulesen. Genaues und fleißiges Arbeiten ist Grundbedingung, gleich wichtig aber und von ebenso großem Werte ist der Blick des Kontenführers der aus dem anscheinend toten Material des Kontos möglichst viel Lebendiges zu schöpfen versteht.

Die Arbeiten der Registratur bedürfen kaum einer besonderen Erläuterung. Das Prinzip ist, daß die Einordnung der Briefe und Durchschläge, bezw. der Kopien hintereinander und täglich erfolgt. Von Korrespondenzen, die noch nicht erledigt sind, werden stets mehrere Kopien hergestellt, damit ein Durchschlag sofort in die Registratur wandern kann. Auf diese Weise enthält diese immer das gesamte Material, für das Nachforschen nach Belegen usw. hat sich das Verfahren recht bewährt.

Eine Skizze des Arbeitsganges zeigt zum Schluß noch einmal den Gang der gesamten Expedition (Muster VII). Die Schlußkontrolle der Zentrale, die allerdings bei manchen Arbeiten nur in Stichproben stattfinden kann, wurde dabei nicht eingezeichnet.

Muster VII.



Rudolf Rother.

Rundschau.

Bank- und Börsenwesen.

Bankprovisionen. Die Bayerische Bankenvereinigung hat die Vereinbarung getroffen, daß mit Wirkung vom 1. Juni d. J. ab für die kommissionsweise Ausführung von Kauf- und Verkaufsanträgen an deutschen Börsen ein Minimalprovisionssatz von $1\frac{1}{2}$ pro Mille in Anrechnung gebracht wird. Ferner sollen mit Wirkung vom 1. Juli d. J. ab Einzahlungen oder Überweisungen auf Scheck-Rechnungen, welche bis 12 Uhr mittags erfolgen oder eintreffen, per Valuta nächsten Werktag, nach 12 Uhr eingehende Einzahlungen oder Überweisungen einen Werktag später gutgeschrieben werden. Einzahlungen oder Überweisungen, die am 30. eines 31 Tage zählenden Monats erfolgen, werden erst per ersten Werktag des nächsten Monats gutgeschrieben.

Jubiläum der Oesterreichischen Bodenkreditanstalt. Die Oesterreichische Bodenkreditanstalt feierte das Jubiläum ihres fünfzigjährigen Bestehens. Das Institut wurde im Jahre 1863 gegründet, und zwar erfolgte die Genehmigung der Statuten am 15. Juni 1863. Nach schweren und harten Kämpfen während der

Muster VI.

I II III IV 1 2 3 4 Januar Februar März April Mai Juni Juli August September Oktober November Dezember

Ort: Firma:

..

Zahlungsfähigkeit:

O. M.-Abrechnung:

Datum	Titel	Betrag	Datum	Titel	Betrag	Datum	Titel	Betrag
				Übertrag			Übertrag	

Krisenperiode hat sich das Institut zu seiner gegenwärtigen Bedeutung entwickelt.

Das Jubiläum der Depositen-Kasse in Italien. Die Depositen-Kasse (Cassa dei Depositi e Prestiti) wurde durch Gesetz vom 17. Mai 1863 gegründet, um als Nachfolgerin mehrerer ähnlicher regionaler Anstalten die Verwaltung der gerichtlichen und administrativen Depositen und Kautionen zu übernehmen und auch freiwillige Einlagen anzunehmen. Ihr erster Sitz war die damalige Hauptstadt Turin. Mit der Zeit erfuhr die Anstalt eine bessere Ordnung und wurde nach Rom verlegt. Von höchster Wichtigkeit für sie wurde es, daß 1875 die Postsparkasse gegründet wurde, die die Ersparnisse der Bevölkerung im ganzen Lande, namentlich aber in den von Banken entblößten Gegenden des Südens, sammelt und von der Depositenkasse verwalten läßt. Dadurch flossen der Kasse geradezu ungeheure Mittel zu; die Einlagen, die Ende 1876 erst $2\frac{1}{2}$ Millionen betragen hatten, überschritten 1905 die erste und im laufenden Jahre die zweite Milliarde, und im letzten Jahre trugen die Einlagen in der Postsparkasse trotz des lächerlich niedrigen Zinsfußes von 2.64% fast 70 Millionen Lire Zinsen. Diese ungeheuren Depositen, die der Kasse aus den verschiedenen Zweigen ihrer Tätigkeit zuflossen, wurden in erster Linie zur Stützung des Staatskredits durch Ankäufe von Rente verwandt. Bis Ende 1912 hat die Kasse für 1800 Millionen Rente auf eigene Rechnung und 600 Millionen für andere von ihr verwaltete Körperschaften angekauft. Eine sehr ersprießliche Tätigkeit entfaltete die Kasse ferner auf dem Gebiete des Gemeinde- und Provinzialkredits. Hier lagen die Verhältnisse früher sehr im argen; es war für die Gemeinden, namentlich die ärmeren, sehr schwer, Kredit zu bekommen, so daß ein Zinsfuß von 7% häufig, ein solcher von 12% gar nicht selten und ein höherer (in einzelnen Fällen bis zu 24%) auch nicht unerhört war. Im Jahre 1897 kam die Kasse zum ersten Male den notleidenden Gemeinden und Provinzen auf den Inseln mit 100 Millionen zu Hilfe, indem sie ihnen ein Darlehen in dieser Höhe gab. Die Kasse hat bisher im ganzen an Gemeinden, Provinzen und Zweckverbände rund 1475 Millionen Lire Darlehen gewährt. Davon entfallen 439 Millionen auf Wegebauten, Häfen, Gefängnisse, Kasernen, 129 Millionen auf Schulhäuser, 181 Millionen auf Wasserleitungen, 61 Millionen auf die Beseitigung der Folgen von Naturkatastrophen, 36 Millionen auf Entwässerungs- und Bewässerungsanlagen und endlich 628 Millionen auf die Umwandlung alter hochverzinslicher Schulden. Außerdem verwaltet die Kasse eine Reihe von Pensions- und Fürsorgeanstalten: die bereits im Jahre 1878 gegründete der Elementarlehrer, die der Bezirksärzte, die der Kataster- und Finanzbeamten, die Alters- und Invaliditätsversicherung für die Arbeiter und die Personalkassen der Staatsbahnen. Die Kasse kann also auf eine sehr reiche und segensvolle Tätigkeit zurückblicken, wenn sie ihre Fünfzigjahrfeier auch nur in der Stille begeht.

F. Z.

Allgemeine Abmachungen der Banken und Bankiers. Auf Grund der Normalsätze und Bestimmungen der unter den Namen „Stempelvereinigung“ zusammengeschlossenen Berliner Banken wurden zwischen den Berliner Banken und einer Anzahl Bankenvereinigungen der Provinz Abmachungen über einheitliche Sätze bei Kreditgewährung, Provisionen usw. getroffen. Die ursprünglich für dieses Heft vorgesehene Veröffentlichung der wesentlichsten Punkte dieses Abkommens wird wegen Raummangels im nächsten Hefte erfolgen.

Bergbau.

Neue Kohlenfunde in Bayern. In Wasserberg am Inn sind jetzt neben Braunkohlen auch Pechkohlen gefunden worden. Die für das Braunkohlenwerk „König Maximilian“ ausgeführten Schürfungen befriedigen sehr. Die neue Kohle zeigt 1.60 m Dicke. Das Braunkohlenquantum bei Wasserberg wird auf 440 Millionen Zentner berechnet. Unter den Braunkohlenflözen ist Pechkohle.

Diamantenvorkommen im Katanga-Bezirk. Von der belgischen Regierung wurde das diamanthaltige Gebirgsplateau des Kundelungu-Bezirkes der privaten Schürftätigkeit freigegeben. Dieses Gebiet war bislang seitens der belgischen Regierung reserviert worden, um dem Comité Spécial du Katanga, an dem der belgische Staat beteiligt ist (u. a. gehört diesem Komitee auch die englische Tanganyka-Gesellschaft an), Gelegenheit zu geben, die früheren Schürfarbeiten dort fortzusetzen. Der engere Bezirk dieser Fundstellen ist durch die Regierung dem Comité Spécial du Katanga reserviert worden, und es ist ein umfangreiches Maschinenmaterial nach Afrika unterwegs, um die Untersuchungen dieser Diamantpfeifen in angemessener Weise durchführen zu können. Sollten diese Arbeiten einen befriedigenden Erfolg ergeben, so wird die belgische Regierung eine Diamantenregie nach dem Muster der deutschen einführen. Inzwischen erwartet man den Beginn einer umfangreichen privaten Schürftätigkeit im Katanga-Bezirk nahe den von der Regierung reservierten Bezirken.

Entscheidungen.

Deutsche Bank gegen Standard Oil Co. Das Reichsgericht hat in dem Prozeß zwischen der Deutsch-Amerikanischen Petroleum-Gesellschaft und der Deutschen Petroleum-Verkaufs-Gesellschaft in vollem Umfange zugunsten der Deutschen Petroleum-Verkaufs-Gesellschaft entschieden und sämtliche Kosten der Deutsch-Amerikanischen Petroleum-Gesellschaft auferlegt.

Verstempelung vordatierter Schecks. „Vordatierte Schecks erfordern den Wechselstempel, über dessen Verwendung die Ausführungsbestimmungen zum Wechselstempelgesetz (§ 5) Anleitung geben:

Die Marken sind auf der Rückseite der Urkunde und zwar, wenn diese noch unbeschrieben und mit Wertzeichen noch nicht beklebt ist, unmittelbar an einem Rande dieser Seite, andernfalls unmittelbar unter dem letzten Vermerk (Indossement usw.) oder, sofern ein solcher nicht vorhanden ist, unmittelbar neben oder unter den bereits angebrachten Marken auf einer mit Buchstaben oder Ziffern nicht beschriebenen oder bedruckten Stelle aufzukleben.

Da die gebräuchlichsten Scheckformulare fast auf der ganzen Rückseite mit dem Verzeichnis der Einlösungsstellen bedruckt sind, sind häufig Zweifel entstanden, ob es bei wechselstempelpflichtigen Schecks zulässig ist, die Stempelmarke auf den bedruckten Teil der Rückseite zu kleben, d. h. ob der bedruckte Teil der Rückseite als unbeschrieben im Sinne des § 5 der Ausführungsbestimmungen zum W. St. G. anzusehen ist. Um diese Zweifel zu beheben, hat eine Berliner Großbank eine Entscheidung der Oberzolldirektion Berlin darüber herbeigeführt, die ungefähr folgenden Inhalt hat:

Der mit dem Verzeichnis der Einlösungsstellen bedruckte Teil der Rückseite wechselstempelpflichtiger Schecks und Anweisungen ist als unbeschrieben im Sinne des § 5 Absatz 1 der Ausführungsbestimmungen zum Wechselstempelgesetz anzusehen. Hiernach sind, wenn die Rückseite auch sonst noch unbeschrieben und mit Wertzeichen noch nicht beklebt ist, die Stempelmarke an einem Rande dieser Rückseite aufzukleben, selbst wenn die Marken auf diese Weise einen Teil des die Einlösungsstellen angebenden Vordrucks verdecken. Liegen dagegen die in § 5 Absatz 1 a. a. O. mit dem Worte „andernfalls“ eingeleiteten Fälle, daß die Rückseite bereits mit einem Vermerk (Indossament usw.) oder mit Marken versehen ist, vor, so ist das fernere Bekleben des bedruckten Teiles der Rückseite durch die ausdrückliche Vorschrift am Schlusse des Absatz 1 a. a. O. untersagt. Die zu verwendenden Stempelmarken müssen daher, wenn der die Einlösungsstellen angebende Vordruck die ganze Rückseite be-

deckt, in diesen Fällen auf eine anzuheftende Allonge geklebt werden.

Es ist nicht zu verkennen, daß die Entscheidung insofern wenig befriedigend ist, als danach in dem einen Falle das Bekleben des Vordrucks mit Marken gestattet ist, in dem anderen dagegen nicht und es soll daher Anlaß genommen werden, dem Herrn Finanzminister die Angelegenheit vorzutragen, damit bei einer etwaigen Änderung der Ausführungsbestimmungen zum Wechselstempelgesetz auf eine Beseitigung dieser Verschiedenheiten Bedacht genommen werden kann.

Vom Exportmarkt.

1. Juli 1913.

Die alte Regel, daß auf der Börse immer alles anders kommt, als wie man denkt, ist selten mehr zu ihrem Rechte gelangt, wie am Anfang des letzten Monats, wo, während alle Welt glaubte, daß nun, nachdem der Frieden so gut wie gesichert war, auch die Börse eine optimistischere Anschauung zeigen würde, plötzlich ein allgemeiner „Slump" eintrat, der nicht nur die Londoner Börse, auf der er scheinbar einsetzte, sondern auch fast alle kontinentalen europäischen Börsen betraf. Diese Erscheinung ist um so merkwürdiger, als die europäischen Börsen gerade während der schwierigsten Zeit des Jahres ihren Kopf hoch gehalten haben und man daher geglaubt hatte, daß nunmehr alle Gefahr vorüber sei. Man sagt im allgemeinen, daß die Börse ein gutes Barometer für den wirtschaftlichen Stand der Welt sei und daß sie besonders feinfühlig gegenüber allen solchen Gerüchten sei, die geeignet sind, das wirtschaftliche Gleichgewicht der Welt zu beeinflussen. Es dürfte aus diesem Grunde von Interesse sein, zu untersuchen, welche Gründe zu dieser eigentümlichen Börsendepression geführt haben und inwieweit dieselben geeignet sein dürften, den Warenmarkt der Welt zu beeinflussen. Daß solche Beeinflussungen stattgefunden haben müssen, ist für jeden Kaufmann, der in naher Beziehung zum Exportgeschäfte steht, klar, denn es haben tatsächlich große Schwankungen im Markte stattgefunden.

Es ist ganz ohne Zweifel, daß sich das wirtschaftliche Gefahrenzentrum während der letzten Wochen verschoben hat, und daß dasselbe heute nicht mehr in der Balkanhalbinsel liegt, sondern vorwiegend in dem durch parteigängerische Agitation aufgeregtem Paris. Die Regelung der Schwierigkeiten auf dem Balkan kann kaum noch länger wie einige Wochen in Anspruch nehmen, und es ist mit ziemlicher Gewißheit zu hoffen, daß die Mächte ihren nunmehr wieder allgemein anerkannten Einfluß dazu verwenden werden, um weitere Spannungen zwischen den alliierten Mächten zu vermeiden. Man darf daher wohl sagen, daß es gelungen ist, den Ausbruch im Balkan unter Kontrolle zu bekommen und daß derselbe nunmehr bald aus Mangel an Brennmaterial von selbst verlöschen wird, zumal kaum anzunehmen ist, daß irgendeine der beteiligten Mächte einen weiteren Kredit bewilligt bekommen wird, solange wie nicht der Frieden unterzeichnet worden ist. Die finanzielle Knappheit aller Beteiligten ist daher augenblicklich die beste Garantie, daß der Frieden endlich nahe ist.

Anders aber liegen die Dinge in Paris. In Frankreich hat sich schon seit geraumer Zeit eine partikularistische Agitation gezeigt, die nunmehr einen solchen Umfang angenommen hat, daß sie geeignet ist, den wirtschaftlichen Frieden Europas ernstlich zu gefährden, ja bereits durch die Aufnahme der sogenannten Boykottbewegung gestört hat. Es ist merkwürdig, wie wenig Nationen doch im allgemeinen durch die Erfahrung anderer lernen. Es berührt z. B. heute eigentümlich, wenn in Frankreich eine Boykottbewegung gegen deutsche Waren eingeleitet wird, die sich in ihren Grundzügen auf dieselben Voraussetzungen stützt, die seinerzeit zu der Einbringung des sogenannten „Made in Germany"-Gesetzes in England geführt haben, dessen bedenkliche Wirkungen auf das englische Geschäft allgemein in England erkannt sind, so daß häufige Versuche gemacht werden, das Gesetz abzuändern oder ganz zu widerrufen.

Daß die Börsen in Europa während der ersten Woche des Juni mit einer Revolution in Frankreich, eventuell sogar mit dem Sturze der Republik gerechnet haben, ist nur eine Nebenerscheinung, da man den in dieser aufgeregten Zeit umherschwirrenden Gerüchten nicht allzu großen Glauben beimessen darf. Nichtsdestoweniger zeigt es, für wie wenig gesichert man den Markt Frankreichs während der letzten Wochen gehalten hat.

In Wirklichkeit dürften aber weder der Balkankrieg noch die Unruhe in Frankreich viel mit der augenblicklichen, nicht sehr erfreulichen Lage in dem europäischen Teile des Exportgeschäftes zu tun haben, sondern es herrscht unter den Händlern und Fabrikanten ganz Europas einschließlich Englands eine leicht bemerkliche Unzufriedenheit mit der Situation überhaupt. Die Fabrikanten haben ziemlich viel Schaden durch kleinere Zahlungseinstellungen erlitten. Waren, die ordnungsmäßig bestellt waren, sind nicht abgenommen worden, und in vielen Fällen ist es unmöglich gewesen, diese sich so aufsammelnden Warenbestände nach anderen Märkten abzuschieben, da inzwischen der ordentliche Zeitpunkt verpaßt war. Alle diese Dinge, verbunden mit einem nur langsamen Eingang von Kasse, führen dahin, die Industrie mißmutig zu machen, und diese Mißmutigkeit sucht schließlich nach irgendeiner Seite einen Ausweg und findet ihn gewöhnlich darin, daß sie die Schuld für die augenblicklichen Zustände auf die resp. Regierungen abwälzt. Wehrvorlagen am Kontinent, die Marconiangelegenheit in England usw. sind lediglich die äußeren Begleiterscheinungen dieser Unzufriedenheit, die sofort wieder weichen wird, wenn das Geschäft selber ein angenehmeres Aussehen zeigt.

Eine merkwürdige Begleiterscheinung der augenblicklichen Situation ist dabei übrigens, daß die Quantitäten der Umsätze im Export noch immer im Steigen sind und daß in dieser Hinsicht die Fabrikanten und Exporteure nur wenig Grund zur Klage haben.

Ähnliche unbefriedigende Gerüchte kommen aus einigen der Überseemärkte, vor allen Dingen scheinen dieselben sich auf die Nordwestecke Südamerikas zu konzentrieren. So wird unter anderen behauptet, daß die deutschen Exportfirmen in Kolumbia und Venezuela wesentliche Einschränkungen in ihren Krediten vorgenommen haben, und daß die Lage in diesen beiden Ländern überhaupt nicht besonders befriedigend sei. Nachrichten dieser Art, zumal wenn sie durch Konsularmeldungen verbreitet werden, sind in der Regel nicht der Grund, nur muß man sich sehr hüten, denselben gleich allzu große Bedeutung beizumessen, da natürlich sehr leicht eine Verwechslung von Ursache und Wirkung vorliegen kann. So ist es z. B. sehr leicht möglich, daß bestimmte Importfirmen sich genötigt gesehen haben, den Kredit einzelner Häuser zu beschneiden, während sie ihren anderen Kunden noch ruhig die üblichen längeren Kredite einräumen. Man darf nicht die vielleicht ganz einwandfreie finanzielle Situation eines Kunden auf das ganze Land verallgemeinern. So haben z. B. neuerdings die Mexikokaufleute nicht mit Unrecht über die systematische Kreditschädigung zu klagen, die sie durch die oft gefärbten Berichte über Mexiko, die aus amerikanischen Quellen nach Europa gelangen, zu erleiden haben. Allerdings muß zugegeben werden, daß auch die englischen Konsularberichte, besonders mit bezug auf entlegenere Distrikte Mexikos, zur Vorsicht raten und darauf hinweisen, daß diese durch die dauernden Revolutionen und noch immer bestehenden neuen Ausbrüche ziemlich zu leiden haben. Andererseits scheint es aber erwiesen, daß das Geschäft in den großen Handelszentren noch ziemlich dasselbe ist, wie

vor der Revolution, wenn sich auch nicht verkennen läßt, daß die Entfernung des Präsidenten Diaz Mexiko viel von dem Vertrauen genommen hat, das ihm bisher von Seiten der europäischen Geldgeber geschenkt wurde.

Es sei übrigens bei dieser Gelegenheit darauf hingewiesen, daß auch über die wirtschaftliche Lage Brasiliens Gerüchte im Umlaufe sind, die zur Vorsicht mahnen. Der aufmerksame Leser der südamerikanischen Presse und derjenigen Zeitschriften, die in Europa südamerikanische Interessen vertreten, wird hier und da schon Andeutungen über den Ausbruch einer wirtschaftlichen Krisis in Brasilien gesehen haben, so daß es verfehlt sein würde, wenn man diesen Winken keine Aufmerksamkeit schenken würde. Nichtsdestoweniger muß natürlich in Betracht gezogen werden, daß Brasilien erstens eine Staatenunion ist und zweitens, daß es sich über 40 Breiten- und ebenso viele Längengrade ausdehnt, daß also sehr wohl eine partielle Störung des Marktes an einer Stelle desselben stattfinden kann, ohne daß die anderen Märkte viel von derselben fühlen. Brasilien leidet heute zweifelsohne an den Folgen einer falschen Bewirtschaftung. Diese erstrecken sich aber genau genommen nur auf das eigentliche Amazonas Gebiet, während im übrigen Industrie und Landwirtschaft gute Fortschritte zu machen scheinen. Man kann z. B. ruhig sagen, daß keiner der südamerikanischen Staaten eine zielbewußtere Eisenbahn- und Verkehrspolitik betrieben hat als Brasilien. Es scheint daher, daß die augenblicklich bestehenden Schwierigkeiten auf keinen Fall von Dauer sein können und daß die reichen Hilfsquellen des Landes seine Bewohner bald in die Lage setzen werden, dieselbe zu überwinden.

Schließlich sei noch der Vollständigkeit halber erwähnt (ohne daß diesen Meldungen zuviel Wert beigemessen sein muß), daß in englischen Zeitungen der verschiedensten Richtungen hier und da darauf hingewiesen wird, daß Arbeitertransporte, die von Agenten nach Kanada und Australien verschifft werden, daselbst nicht die Arbeit finden, die ihnen versprochen worden ist oder aber, daß ihnen nicht die ausbedungenen Löhne bezahlt wurden. Inwieweit diese Erscheinung auf die Machinationen gewissenloser Agenten zurückzuführen sind, oder aber, ob tatsächlich ein bedeutender Rückgang der Arbeitsmöglichkeiten in diesen beiden Kolonien stattgefunden hat, läßt sich nicht ohne weiteres feststellen.

Wenn man aber alle diese Nachrichten, die eigentümliche Spannung in Europa und andere Merkmale, die hier des Raummangels wegen nicht besprochen werden können, zusammen betrachtet, so sieht es beinahe aus, als habe der Weltmarkt die günstige Gelegenheit, welche die letzte Hochkonjunktur bot, übel angewendet und dadurch, um ein populäres Sprichwort anzuwenden, die „Gans getötet, die die goldenen Eier legte“.

Man ist daher wohl berechtigt mit einigen Besorgnissen in das kommende Vierteljahr zu sehen. Dieses ist für die ganze nördliche Hälfte der Welt das Halbjahr der Ernte. Von einem guten Ausfall der Ernte muß es abhängen, ob es gelingt, die entschieden im Abnehmen begriffene Konjunktur von neuem zu befestigen und, was wichtiger ist, auf der relativen Höhe zu erhalten, die sie im Vorjahre erklommen hat. Die Ernteberichte fließen natürlich jetzt erst immer noch sehr spärlich, und es läßt sich kaum ein ordentliches Bild der entstehenden Aussichten gewinnen. In Frankreich soll das Getreide gut stehen, die Weinberge, Obstgärten usw. sollen aber hier und da durch andauernde Fröste gelitten haben. Ähnliches wird aus verschiedenen Gegenden Deutschlands berichtet, während in England erst in dem warmen Mai ordentliche Fortschritte gemacht worden sind. Über den Balkan lauten die Berichte natürlich sehr verschiedener Natur. Es scheint, daß es in den Gegenden, welche nicht direkt von dem Kriege betroffen worden sind, mit Hilfe der nicht in den Krieg gezogenen jüngeren und älteren Männer und Frauen gelungen ist, die Felder zu bestellen, und daß, wenn die Soldaten frühzeitig genug von den Waffen entlassen werden, auch auf einen ganz guten Ernteertrag gerechnet werden kann. Die europäische Türkei hat wahrscheinlich am schwersten gelitten. Andererseits wird aber aus der kleinasiatischen Türkei gemeldet, daß Weizen und Gerste ausnehmend gut stehen und daß man mit bezug auf diese auf einen guten Ernteertrag rechnet. Über Rußland und Ungarn liegen noch keine offiziellen Berichte vor. Die Ernte in Kanada scheint befriedigende Aussichten zu zeigen. Um einen Blick auf die südlichen Länder zu werfen, so sei kurz erwähnt, daß die Bedingungen in Indien allen Berichten nach zufolge sehr günstig zu liegen scheinen, ebenso in Australien; vorausgesetzt natürlich in beiden Fällen, daß der Monsun zur rechten Zeit kommt und reichlich ist.

Unter diesen Umständen ist zu hoffen, daß der Herbst eine gute Ernte und damit reichliche Geldumsätze bringen wird, was unbedingt einen günstigen Einfluß auf den Weltmarkt ausüben muß. Leider macht sich zurzeit eine gewisse Unwilligkeit der Geldgeber in der Finanzierung von überseeischen industrieellen Unternehmungen bemerkbar, so daß zu fürchten ist, daß diese in dem laufenden Jahre nicht so günstige Fortschritte machen werden, wie im Interesse des Exportgeschäftes zu wünschen wäre.

Ludwig W. Schmidt.

Export — Import.

Tsingtaus Handel im Jahre 1912. Der Handel Tsingtaus im Jahre 1912 hat naturgemäß wie der ganz Chinas unter dem Einfluß der politischen Entwicklung des Landes gestanden. Der günstige Ausfall der Ernte verursachte aber, daß im zweiten Halbjahr durchweg noch eingeholt werden konnte, was im ersten verloren worden war. Im ganzen ist das Ergebnis des Jahres denn auch zufriedenstellend. Die Importziffern zeigen eine nicht unwesentliche Steigerung. Die größere Rolle spielt für Tsingtau, wenigstens quantitativ, aber doch der Export. Die Gesamtverfrachtung auf der Schantung-Eisenbahn, der Hauptverkehrsader des Tsingtauer Handelsgebietes, betrug 1912: 827 222 t gegen 705 073 t im Jahre 1911. Das bedeutet eine Steigerung um rund 17%. Dabei bewegten sich von dem Hinterlande nach Tsingtau insgesamt 170 838 t. Ins Hinterland wurden aus Tsingtau verfrachtet nur 101 174,5 t.

Im einzelnen waren die Hauptfrachtartikel aus dem Innern nach Tsingtau rohe Baumwolle (110,5 t), Bohnen (285 t), Bohnenöl (339,25 t), Erdnüsse (27 464,5 t), Erdnußöl (2075,5 t), Felle, Hanf, Jute, Seide (642 t), Strohborten (7092,5 t), Talg, Walnüsse, Kohle. Ausgeführt wurden im ganzen 1912 Erdnußkerne 791 000 Pikuls (gegen 738 396 : 1911), Erdnüsse in der Schale 38 000 Pikuls (1911 : 57 000), Baumwolle 69609 Pikuls (1911 : 39 600), Hanf 8000 Pikuls, Borsten 2332 Pikuls (1911 : 2955), Kuhhäute 28 561 Pikuls (1911 : 8178), Bohnenöl 38 749 Pikuls (1911 : 70 196), Erdnußöl 230 987 Pikuls (1911 : 109 256), Strohborten 103 742 Pikuls (1911 : 87 996). Seesamsaat und Sojabohnen konnten noch immer nicht für den Export herangezogen werden. Dagegen sind Hanf und Pongees in diesem Jahre zum ersten Male unter den Exportgütern, eine wertvolle Erweiterung für den Tsingtauer Markt. Baumwolle zeigt eine sehr erfreuliche Steigerung. Die Aussichten für Strohborten in diesem Jahre sind nicht sehr günstig. Die Hauptfrachtartikel auf der Schantungbahn in der Richtung von der Küste nach dem Innern waren altes Eisen, Bauholz, Baumwollwaren, Garne, Indigo, Papier, Petroleum, Streichhölzer, Tücher, Zucker.

Die deutsche Maschinen- und Elektrizitätsindustrie am Weltmarkt. Die Entwicklung unsres Außenhandels auf diesem Gebiete zeigt die folgende Zusammenstellung:

In Millionen Mark	1912	1907	1900	1892
Einfuhr von Maschinen und elektrischen Erzeugnissen	129	154	148	54
Ausfuhr	1056	735	382	155
In Prozent gegenüber der Gesamteinfuhr	1.21	1.76	2.56	1.34
In Prozent gegenüber der Gesamtausfuhr	9.89	10.73	8.28	5 25
Ausfuhrüberschuß	997	581	234	101

In 1000 Mark	Einfuhr		Ausfuhr	
	1907	1912	1907	1912
Lokomotiven mit und ohne Tender	100	81	35 616	37 134
Näh-, Stickerei-, Weberei-, Spinnerei-Maschinen . Stickmaschinen	27 760	20 444	81 769	106 090
Stickmaschinen	16	22	4 351	9 615
Metallbearbeitungsmaschinen	9 504	608	66 299	64 001
Holzbearbeitungsmaschinen	536	786	9 417	14 765
Steinbearbeitungsmaschinen	96	177	1 053	1 097
Landwirtschaftl. Maschinen	24 023	18 517	15 501	30 768
Mähmaschinen	18 142	12 548	393	2 112
Müllereimaschinen	521	563	10 633	18 320
Maschinen für Holzstoff- u. Papierherstellung	80	216	6 852	9 610
Maschinen für Leder- und Schuhindustrie	1 075	1 124	1 949	7 861
Dynamo, Elektromotoren, Transformatoren usw.	1 889	2 145	34 328	50 130
Kabel zur Leitung elektr. Ströme	1 521	996	45 205	30 865
Fahrzeuge zum Fahren auf Schienen	476	2 364	21 904	22 108
Personenmotorwagen	16 955	11 643	11 875	65 011
Lastmotoren	414	2 549	2 749	7 769
Motorfahrräder	159	228	1 338	2 492
Seeschiffe mit Antriebmaschinen	26 338	7 105	10 438	15 247
Wasserfahrzeuge (insgesamt)	32 040	14 130	14 961	21 609

Von besonderem Interesse dürfte ein Vergleich der Bedeutung Deutschlands in diesen Produkten auf dem Weltmarkte mit derjenigen seiner bedeutendsten Konkurrenten England und den Vereinigten Staaten von Amerika sein.

In Millionen Mark der Maschinen- und Elektrizitätsindustrie	im Jahre 1909			im Jahre 1912		
	Deutschland	Ver. St. v. Amerika	England	Deutschland	Ver. St. v. Amerika	England
Ausfuhr	712	463	693	1056	824	799
Einfuhr	111	33	184	129	41	295
Ausfuhrüberschuß	601	430	509	927	783	504
Somit beträgt die prozentuale Steigerung bzw. der Rückgang in den letzten 3 Jahren				+ 54 %	+ 82 %	— 1 %

Deutschland ist, wie diese Ziffern zeigen, heute der erste Lieferant in diesen Produkten auf dem Weltmarkte, während vor noch verhältnismäßig kurzer Zeit England diese Stellung eingenommen hatte.

Exporthandel und Industrie. Der Verband Deutscher Exporteure (Sitz Hamburg) schreibt in seinem Jahresbericht für 1912:

In dem Bestreben, die grundsätzliche Gemeinsamkeit der Interessen vom Exporthandel und Industrie zu betonen und einen für beide Teile billigen Ausgleich der Interessen, soweit sie nicht vollständig übereinstimmen, herbeizuführen, sind wir im Berichtsjahre mit Erfolg fortgefahren. Als ein Übelstand auf diesem Gebiete ist uns in steigendem Maße die Tendenz von Fabrikantenverbänden entgegengetreten, schematische Bedingungen für den Verkauf und die Lieferung ihrer Mitglieder zu schaffen, die vielleicht für das inländische Geschäft passen mögen, die Besonderheiten des Auslandsgeschäfts jedoch in manchen Punkten außer Berücksichtigung lassen. Im Zusammenhang hiermit steht die wachsende Zahl der Ausfuhrverpflichtungsscheine, die von industriellen Verbänden für die Fabrikate ihrer Mitglieder aufgestellt werden und häufig in ihrer Fassung über das Maß der billigerweise an eine Exportfirma zu stellenden Anforderungen hinausgehen, jedenfalls aber, auch wenn dies nicht der Fall ist, eine bedauerliche Erschwerung und Belästigung des Exportgeschäftes bedeuten. Wir lassen es uns angelegen sein, sofern nicht die Fabrikanten von dem Verlangen der Ausstellung derartiger Export-Verpflichtungsscheine abzubringen sind, die Fassung wenigstens derart vorgenommen zu erhalten, daß die Unterzeichnung der Exportfirmen ohne Schädigung ihrer Interessen und ohne die Gefahr, unwissentlich gegen die Verpflichtung zu verstoßen, zugemutet werden kann.

Die Verhandlungen über das Einheitskonossement wurden fortgeführt: nachstehende Linien haben sich zu dessen Einführung bereit erklärt: Hamburg-Amerika-Linie, Norddeutscher Lloyd, Hamburg-Südamerikanische Dampfschiffahrts-Gesellschaft, Deutsch-Australische Dampfschiffs-Gesellschaft, Deutsche Dampfschiffahrts-Gesellschaft „Kosmos“, Roland-Linie, Woermann-Linie, Hamburg-Bremer Afrika-Linie, Deutsche Ostafrika-Linie, Deutsche Dampfschiffahrts-Gesellschaft „Hansa“. — Zur Erleichterung der Versendung von kleineren Warenmengen, Mustern, Klischees u. dgl. hat der Verband beim Reichspostamt die allgemeine Einführung eines 1 Kilogramm-Postpaketes sowohl im inländischen als auch im internationalen Verkehr angeregt.

Die neuen deutschen Konsulate. Drei neue Konsulate werden zur Einrichtung gelangen. In erster Linie handelt es sich um die Einrichtung eines Berufskonsulats in San Paulo de Loanda, der Hauptstadt der portugiesischen Kolonie Angola. Dem neuen Konsulat in San Paulo soll die besondere Aufgabe obliegen, die Vermittlung in den Angelegenheiten zwischen dem benachbarten südwestafrikanischen Schutzgebiet und der portugiesischen Kolonie Loanda zu übernehmen. In ähnlicher Weise wirkt seit dem vorigen Jahre das deutsche Konsulat in Mombassa als Vermittler zwischen Deutsch-Ostafrika und Britisch-Ostafrika.

Ein weiteres Konsulat wird eingerichtet in der Hauptstadt der chinesischen Provinz Hunan, Tschangscha, einer Stadt von 300 000 Einwohnern, am Siangkiang gelegen mit bedeutender Industrie, wo gegenwärtig bereits erhebliche deutsche Interessen vorhanden sind. Die Stadt wurde 1904 dem fremden Handel geöffnet; sie liegt etwa 100 km südlich des großen Handelszentrums Siangtan.

Das dritte neue Konsulat ist für Kanada bestimmt, wo gegenwärtig als einzige Berufsvertretung des Reichs das Konsulat in Montreal vorhanden ist. Als Sitz des neuen Konsulats ist Winnipeg gewählt, als wichtigster Ort für die Ein- und Ausfuhr von Westkanada.

Zollfreie Einfuhr von Kohle nach Rußland. Der Ministerrat hat den Antrag des Handelsministers auf Ermächtigung zur zollfreien Einfuhr von Kohle aus dem Auslande für ein Jahr gebilligt und beschlossen, den Antrag in der Reichsduma einzubringen.

Errichtung eines amerikanischen Musterlagers in Buenos Aires. Auf Betreiben der Association of Commerce in Chicago haben sich 30 Firmen jener Stadt entschlossen, zur Errichtung eines amerikanischen Musterlagers für Argentinien in Buenos Aires die zunächst erforderlichen Mittel aufzubringen und die als Ausstellungsobjekte dienenden fertigen Waren zur Verfügung zu stellen.

Fusionen.

Fusionen von Versicherungsgesellschaften. Zwischen der Albingia Hamburg und der Düsseldorfer Feuerversicherungs-Gesellschaft wird eine Fusion angestrebt; ebenso ist eine Verschmelzung der Deutschen Reformversicherungsbank A.-G. in Berlin mit der „Freia", Bremen-Berliner Versicherungs-Aktiengesellschaft geplant. Die Vereinsversicherungsbank für Deutschland A.-G. zu Düsseldorf soll von der Deutschen Lebensversicherungsbank Arminia A.-G. in München übernommen werden.

Eine Fusion in der Margarine-Industrie betreibt die Verschmelzung der bedeutenden Margarinewerke Heinrich Lang & Söhne und Salb & Wohl. Die beiden Firmen haben die Nürnberger Nährmittelwerke G. m. b. H. gegründet und in Nürnberg eine große neue Fabrik errichtet, in der nunmehr die gesamten Betriebe zentralisiert werden.

Fusion französischer Celluloid-Werke. Die Compagnie Française du Celluloid in Paris hat sich mit der Société des Matières Plastiques in Paris verschmolzen. Die Société des Matières Plastiques wird neben ihrem Werk in La Riviere St. Sauveur auch den Betrieb in dem neu übernommenen Werk in Stains weiterführen.

Gesetzgebung.

Vereinswarenzeichen als Mittel im wirtschaftlichen Wettbewerb. Am 1. Mai d. J. ist ein Gesetz betreffend den Schutz von Vereinswarenzeichen in Kraft getreten, das dazu bestimmt ist, eine Lücke im deutschen Warenzeichenrecht auszufüllen.

Allen Staaten, die der Internationalen Union zum Schutze des gewerblichen Eigentums (d. h. der Patente, Muster und Warenzeichen) angehören, also auch dem Deutschen Reiche, ist in der Washingtoner Konferenz vom Juli 1911 die Verpflichtung auferlegt worden, entsprechende gesetzliche Bestimmungen über Vereinswarenzeichen zu schaffen. Ein dieser Verpflichtung entsprechendes deutsches Gesetz ist am 1. Mai 1913 in Kraft getreten.

Die einschlägigen gesetzlichen Bestimmungen sollen als §§ 24a bis h in das bereits bestehende Warenzeichengesetz vom Mai 1894 eingeführt werden, und es gelten daher sämtliche Bestimmungen über Warenzeichen, sofern nicht ausdrücklich in den neuen Zusatzparagraphen anderes bestimmt ist, auch für Vereinszeichen.

Die Verleihung von Bergwerks-Eigentum. Ein neuer Gesetzentwurf über „Verleihung von Kohlenabbauberechtigungen an Private" befindet sich bei den zuständigen preußischen Ressorts in Vorbereitung. Der Entwurf, der in seinen Grundzügen aufgestellt ist, enthält Bestimmungen, die die Frage regeln sollen, unter welchen Voraussetzungen und in welchem Verfahren ein Privater das Recht der Aufsuchung und Gewinnung von Steinkohle erwerben kann.

Das neue belgische Aktien-Gesetz ist am 10. Juni in Kraft getreten.

Handelsartikel.

Vergebung der deutschen Diamanten. Bei der Vergebung der 1 Million Karat Diamanten, welche die Diamantenregie im Wege der Submission ausgeboten hat, hat das durch die Gruppe deutscher Interessenten im Diamantengeschäft in den letzten Tagen verstärkte Antwerpener Händlersyndikat den Zuschlag erhalten. Neben der belgisch-deutschen Gruppe hatten noch Angebote abgegeben die Debeers Company, sowie die unter der Firma Deutscher Diamanten Verband G. m. b. H. organisierte Gruppe Koppel-Wagner. Das Antwerpener Händlersyndikat hatte bisher ständig den Vertrieb der südwestafrikanischen Diamanten in Händen, der bisherige Status bleibt also mit der Modifikation erhalten, daß durch die Teilnahme potenter deutscher Kreise am Syndikat eine verstärkte Berücksichtigung der deutschan Handels- und besonders auch der Schleifereiinteressenten garantiert erscheint.

Vom ägyptischen Petroleum. Das ägyptische Petroleum wird noch nicht auf den Markt kommen können. Die Raffinerien, die in Suez am Roten Meer gebaut werden, und in denen das ägyptische Petroleum gereinigt werden soll, können erst in etwa drei Monaten in Betrieb genommen werden. Einige Untersuchungen des auf den Petroleumfeldern von Gemsah bei Suez gewonnenen Petroleums haben ergeben, daß es sich um eine ganz ausgezeichnete Qualität handelt.

Millionen-Holzverkäufe in Bosnien. Die Mailänder Firma Fratelli Feltrinelli kaufte bei einer Submission der Landesregierung für Bosnien und die Herzegowina rund $2^1/_4$ Millionen cbm Nadel- und Buchenholz. In den nächsten beiden Monaten verkauft die genannte Landesregierung weitere $2^1/_2$ Millionen cbm Weich- und Harthölzer.

Handelshochschulnachrichten.

Städt. Handels-Hochschule Cöln. Den Frühjahrsprüfungen an der Handels-Hochschule hatten sich in diesem Jahre 66 Kandidaten unterzogen (58 der kaufmännischen Diplom- und 6 der Handelslehrerprüfung). Davon erhielten 55 das Zeugnis über ein erfolgreich abgeschlossenes Studium, und zwar 3 das Gesamtprädikat „Mit Auszeichnung", 23 das Prädikat „Gut" und 29 „Genügend". Bis jetzt haben 675 Kandidaten das Diplom- und 93 die Handelslehrerprüfung abgelegt, insgesamt 668 Studierende das Diplom der Kölner Handels-Hochschule seit deren Eröffnung erworben.

Handelshochschule zu Leipzig. Aus der Theodor Thorer-Stiftung sind jetzt zum ersten Male 2 Reisestipendien à 1125 M an frühere Studierende vergeben worden. Die Wahl des Stipendienausschusses fiel auf die Herren Paul Schmidt aus Dietendorf und Alfred Schramm aus Schönfeld i. Schl. Ersterer beabsichtigt, eine Reise nach Kanada und den Vereinigten Staaten von Nordamerika zu machen, um dort die Eisenerzlager und die Eisenindustrie zu studieren; letzterer geht nach England und Schottland, um sich über die dortigen Kohlenlager und den Kohlenhandel zu unterrichten. Nach ihrer Rückkehr haben die Herren satzungsgemäß an den Senat der Handelshochschule ausführlichen Bericht über die Ergebnisse ihrer Reise schriftlich zu erstatten.

Herr W. Mahlberg hat sich an der Kölner Handelshochschule als Privatdozent für Privatwirtschaftslehre habilitiert. Er hat am 4. Juni seine Antrittsvorlesung über das Thema „Nachrichtengrundlagen des Devisenmarktes" gehalten.

Industrie.

Zur Hebung der deutschen Diamantenschleiferei wird demnächst in Berlin eine Diamantenschleiferei-Gesellschaft m. b. H. mit einem erheblichen Kapital gegründet werden. Die Hanauer Handelskammer hat bereits zwei Hanauer Fabrikanten in den Aufsichtsrat gewählt.

Kartelle — Syndikate — Trusts.

Zur Bildung eines neuen Stabeisenverbandes sind Verhandlungen im Gange. Das Ziel der ganzen Bestrebungen ist, die Schaffung eines festen Syndikats für Stabeisen auf die Dauer von fünf Jahren vom 1. Januar 1914 ab gerechnet. Die Verbandsbildung muß bis zum 31. Juli 1913 bereits gelungen sein, andernfalls sollen die Bestrebungen als gescheitert gelten und die Werke von den Verpflichtungen, die sie für den Fall einer Verbandsbildung übernommen haben, entbunden sein. Ob die Bestrebungen auf die Bildung eines Stabeisensyndikats mehr Aussicht auf Erfolg haben, als bisher, läßt sich vorläufig nicht sagen. Zu verkennen ist nicht, daß die stetig weichenden Preise am Stabeisenmarkt den Werken die Vorteile eines Zusammenschlusses stärker vor Augen führen, als in der guten Zeit.

Deutsch-italienische Verständigung über Eisenlieferungen. Zwischen dem deutschen und dem italieni-

schen Stahlwerksverband ist ein Abkommen getroffen worden, wodurch ein Wirtschaftskrieg, der dem deutschen Stahlwerksverband jährlich 800 000 M kostete, beendet ist und die deutsche Ausfuhr von T- und U-Eisen nach Italien kontingentiert wird. Das neue Abkommen ist zurückdatiert auf den 1. Januar 1913 und nur auf zwei Jahre geschlossen. Es gesteht dem deutschen Stahlwerksverband einschließlich einer kleinen französischen Beteiligung eine Einfuhrmenge von 40 000 Tonnen zu, die durch den italienischen Stahlwerksverband verbürgt ist. Schon jetzt sind die Preise ab Burbach von 75 M auf 100 M, also um 33 1/3%, erhöht worden. Eine weitere Erhöhung der Preise durch den italienischen Verband steht unmittelbar bevor, so daß Deutschland aus dem Abkommen einen Gewinn von rund 1 Million M ziehen dürfte. Ein ähnliches Abkommen hat Italien mit Belgien über eine Menge von 3000 t und mit Österreich über 2000 t geschlossen. Für die italienischen Werke soll das Abkommen einen Gewinn von 2 1/2 Millionen Lire jährlich bringen.

Das Niederlausitzer Brikettsyndikat verlängert. Die Niederlausitzer Brikettverkaufsgesellschaft ist bis 1923 verlängert worden. Die Ilse-Bergbaugesellschaft nimmt an diesem Syndikat insofern nicht teil, als sie zum 31. März 1914 ihren Austritt aus dem Syndikat erklärt hat. Durch den Beschluß, betreffend die Verlängerung des Syndikats bis 1923 ist die Ilse aber satzungsgemäß gebunden, für je 10 t ihrer Produktion 2 M, das sind also bei ihrer heutigen Produktion von 175 000 Waggons rund 350 000 M jährlich, in die Syndikatskasse zu zahlen, und zwar bis 1923.

Zusammenschluß schlesischer Mühlen. Dreißig Mühlen Schlesiens und Posens, die hauptsächlich Oberschlesien mit Mehl versorgen, haben sich zu einer Verkaufsvereinigung zusammengeschlossen behufs einheitlicher Regelung der Preise und Zahlungsbedingungen.

Kongresse.

Sechster internationaler Getreide-Kongreß. Der Deutsche Handelstag hat den sechsten internationalen Getreidekongreß auf den 18. und 19. Juni einberufen. An den Verhandlungen werden außer den Vertretern des Getreidehandels und der Müllerei aus allen Teilen Deutschlands zahlreiche Interessenten aus den Niederlanden, Belgien, Dänemark, Norwegen und Schweden einerseits, und Rußlands, Rumänien und Bulgarien andererseits teilnehmen. Im Vordergrund der Verhandlungen wird einmal die Frage stehen, wie die Meinungsverschiedenheiten auszugleichen sind, die seinerzeit infolge der Sperrung der Dardanellen darüber hervortraten, ob oder inwieweit die Sperrung im Sinne der deutsch-niederländischen Verträge als Verhinderung der Verladung durch Blockade oder Feindseligkeiten zu betrachten ist und die Aufhebung der dadurch berührten Verträge oder Teile von Verträgen zur Folge haben muß. Eine weitere wichtigere Frage ist die, wie man sich in Zukunft gegenüber solchen russischen Getreidefirmen verhalten soll, die kontraktbrüchig werden und die Entscheidungen der in den Verträgen vereinbarten Schiedsgerichte nicht anerkennen.

Neugründungen.

Eine Neugründung für Automobil- und Flugzeug-Bau. Unter dem Namen „Atlas-Werke" ist eine neue Aktiengesellschaft für Automobile und Flugzeuge mit Niederlassungen in Berlin und Rheinland, gegründet worden, deren Kapital vorläufig 6 Mill. M betragen soll. Außer der Herstellung von Personen- und Geschäftswagen ist auch die Fabrikation eines neuen Feldartillerie-Kraftfahrzeuges in Aussicht genommen. Die Fabrik soll neben dem Flugplatz Johannisthal errichtet werden auf einem Grundstück von 35 000 qm. Bei Düsseldorf soll eine Zweigniederlassung unter Erwerbung der Automobilabteilung einer Maschinenfabrik errichtet, und ein englisches Wagenhebepatent ausgebeutet werden.

Deutsche Bauunternehmungen in Argentinien. Die Philipp Holzmann & Co G. m. b. H. in Frankfurt a. M. und die Gebrüder Goedhart A.-G. in Düsseldorf legen unter Beteiligungen der dem Konzern der Deutschen Bank angehörigen A.-G. für überseeische Bauausführungen ihre argentinischen Interessen in eine neue Firma, die ad hoc errichtete Compania General de Obras Publicas in Buenos Aires zusammen. Das Aktienkapital dieses neuen Unternehmens ist auf zunächst 4 Millionen Pesos festgesetzt, für später ist wegen weiterer Bereitstellung von Mitteln neben der Ausgabe weiterer Aktien an die Schaffung von Obligationen gedacht.

Eine neue Gesellschaft für elektrische Unternehmungen. Unter der Firma: „Aktiengesellschaft Columbus für elektrische Unternehmungen" hat sich in Glarus eine neue Trustgesellschaft konstituiert, in deren Verwaltungsrat der Brown-Boveri-Konzern, die Schweizerische Eisenbahnbank in Basel, die Banken Leu u. Cie. und die Schweizerische Bankgesellschaft in Zürich, der Credito Italiano und die Compania Italo-Argentina de electricitad in Buenos Aires vertreten sind. Die neue Gesellschaft, deren Aktienkapital 25 Millionen Fr. beträgt, wovon zurzeit 16 Millionen mit 20% Einzahlung begeben sind, wird vorzüglich in Argentinien Geschäfte machen, sie soll drei Viertel des Aktienkapitals der Compania Italo-Argentina de electricitad in Buenos Aires angekauft haben. Die Wahl des Sitzes in Glarus erklärt sich aus steuertechnischen Gründen.

Eine neue serbische Aktiengesellschaft. In Nisch soll eine Fabrik für Waggons, Eisenkonstruktion, Kriegsmaterial, Kleineisenwaren und Munition errichtet werden. Es handelt sich dabei um die Gründung einer Aktiengesellschaft mit 4½ Mill. Fr. Kapital, das außer von serbischer Seite von deutscher, französischer und englischer aufgebracht wird. Mit dem Werk soll eine Eisen-, Stahl- und Metallgießerei sowie eine elektrische Überlandzentrale verbunden sein.

Ein neues Elektrizitätswerk in Moskau. Um das bisherige Monopol der Gesellschaft für elektrische Beleuchtung vom Jahre 1886 (bekanntlich eine deutsche Gesellschaft) zu brechen, hat die Moskauer Stadtverwaltung den Plan gefaßt, ein eigenes Elektrizitätswerk mit einem Kostenaufwande von 6 Millionen Rubel zu errichten. Den Ernst der Lage erkennend, hatte daraufhin vor kurzem die Petersburger Gesellschaft der Moskauer Stadtverwaltung vorgeschlagen, mit 6 Millionen Rubel als Aktionär sich an der Gesellschaft zu beteiligen, einen eigenen Vertreter in die Verwaltung der Gesellschaft zu entsenden, um auf diese Weise in die Lage versetzt zu werden, die Geschäfte der Gesellschaft zu kontrollieren. Dieser Vorschlag ist einstimmig abgelehnt worden. Die städtische Zentrale soll noch im Laufe dieses Jahres gebaut werden.

Eine Geschützfabrik in Rußland. Der Minister hat beschlossen, der englischen Werft von Vickers, Maxim & Sons die Konzession zur Errichtung einer Geschützfabrik in Rußland zu erteilen.

Verkehrswesen.

Die Amurbahn sollte erst im Jahre 1916 in Betrieb genommen werden; wie jetzt aber amtlich mitgeteilt wird, sind die Arbeiten soweit gefördert, daß die Eröffnung bereits im Jahre 1915 stattfinden kann. Die Frage der Versorgung dieser Bahn mit Heizmaterial ist in sehr günstiger Weise dadurch gelöst worden, daß man im Bezirk der Bahn gute Steinkohle gefunden hat. Die Lager werden von der Bahn in Betrieb genommen werden.

Neue Eisenbahnen in Sibirien. Die Kommission für neue Eisenbahnen hat in ihrer letzten Sitzung eine Reihe von Eisenbahnprojekten in Sibirien behandelt, wobei von sämtlichen vorliegenden Projekten nur das von der Sibirischen Bank ausgehende Projekt einer 475 Werst langen Linie Petropawlowsk—Akmolinsk

von der Kommission gutgeheißen worden ist. Diese Linie wird die fruchtbarsten Rayons bedienen, sowie auch einen Montanindustrie-Rayon, in dessen Zentrum sich das Spasski-Kupferwerk befindet. Letzteres versendet jährlich 80% des von ihm produzierten Kupfers nach Nordrußland und Petersburg. Auch ein reicher Viehrayon wird von der Linie durchquert. In Akmolinsk ist der Bau eines Kühlhauses in Aussicht genommen, während von hier das Fleisch in Kühlwaggons nach Moskau und Petersburg weiterbefördert werden soll.

Verstaatlichung der Eisenbahnlinie Kairo—Heluan. Die Eisenbahnlinie Kairo—Heluan, die bisher der Delta Light Railway Co. gehörte, ist an die ägyptische Regierung verkauft worden mit der Bedingung, daß die Regierung der Gesellschaft eine unbegrenzte Konzession für ihre Kleinbahnen mit Kaufrecht der Regierung gibt. Der Kauf wird erst nach der Zustimmung der Generalversammlung endgültig perfekt.

Ein neuer Zentralbahnhof in Bukarest. Von der projektierten Anleihe von 405 Millionen, die von den gesetzgebenden Körpern für Eisenbahnzwecke bewilligt wurden, wird eine ansehnliche Summe für den Bau eines Zentralbahnhofes in Bukarest verwendet werden. Die Pläne für den Bahnhof sind größtenteils bereits ausgearbeitet, und die Vorarbeiten werden wahrscheinlich noch im Laufe dieses Sommers beginnen.

Fernsprechverbindung zwischen Rußland und Deutschland. Die russische Regierung stand bisher einer Fernsprechverbindung über die Landesgrenze argwöhnisch gegenüber. Jetzt wird das Verbot außer Kraft gesetzt werden. Die russische Verwaltung für das Post- und Telegraphenwesen hat selbst die Anregung gegeben und die ersten Schritte zur Verwirklichung getan. Die erste Verbindung soll zwischen Memel und Libau hergestellt werden, die später bis Petersburg und Moskau ausgedehnt werden soll.

Vom Panamakanal. Der regelrechte Verkehr im Panamakanal, der eigentlich schon im nächsten Jahre beginnen sollte, wird wohl erst gegen Ende 1915 aufgenommen werden können. Es scheint noch kein Mittel gefunden werden zu können, die gewaltige Erdbewegung in Culebra aufzuhalten. Vor einigen Tagen hat sie erst wieder das ganze Bahngeleise bedeckt und 500 000 cbm Erdreich in das Kanalbett gebracht. Seit 1907, als die „slides“ begannen, haben sie 5 133 000 cbm in den Durchstich gedrängt und das Ende ist noch nicht abzusehen.

Der Ratenkampf in der Triest—Kanada-Fahrt kann als beendet angesehen werden.

Bremen. Die Bürgerschaft hat 5 Millionen M für neue Getreidelöschanstalten und ein Silo im Zollhafen der Stadt Bremen bewilligt.

Die Verladevorrichtungen im Londoner Hafen. In den letzten zehn Jahren ist die Gesamtmenge des in London verladenen Getreides auf 1 500 000 bis auf nahezu 2 000 000 t angewachsen. Davon werden etwa 85% durch maschinelle Vorrichtungen, der Rest durch Handarbeit entladen. Die Hafenbehörde besitzt dafür zehn pneumatische und drei Schöpfeimer-Elevatoren, deren Entladungsfähigkeit zwischen 45 und 90 t per Stunde schwankt. Es sollen nun zwei weitere pneumatische Elevatoren mit einer Entladefähigkeit von je 100 t per Stunde angelegt werden. Diese Elevatoren werden mit besonderen mechanischen Vorrichtungen für die Handhabung der Saugeröhren ausgestattet sein, die für die Schiffe jeder Größe angepaßt werden können. Es ist bei dem wachsenden Getreideverkehr zu erwarten, daß in kurzer Zeit noch weitere Vermehrungen der Elevatoren vorgenommen werden. Auch die Entladungsvorrichtungen für Mahagoni-, Wallnuß- und Hartholz haben sich als ungenügend erwiesen, da Mahagoniblöcke häufig ein Gewicht von 10 bis 11 t haben. Es werden diesem Handelszweige 30 Acres Land bei dem West-India-Dock zugewendet und fünf weitere elektrische Laufkräne geschaffen.

Zur Schaffung eines Elevatorensystems in Rußland. Da in den großen Getreideproduktionsländern die Schaffung eines Netzes von Lagerhäusern mit Ausladevorrichtung (Elevator) zu einer Lebensfrage geworden ist, rüstet sich nunmehr auch Rußland, das bisher in dieser Hinsicht hinter seinen überseeischen Rivalen zurückgeblieben ist und dadurch eine gewisse Einschränkung in seiner Exportfähigkeit erlitten hat, das Versäumte nachzuholen. Bisher hatten sich große Schwierigkeiten für den Binnen- und für den Ausfuhrhandel aus diesem Fehlen von Lagergelegenheit ergeben. Kamen unverkaufte Zufuhren in den Seehäfen an und es bestand nicht Bedürfnis zur Komplettierung von Dampferladungen seitens der Exporteure, dann fand diese Ware mangels Lagerraum nur zu gedrückten Preisen Aufnahme. Wurde umgekehrt Getreide zur Komplettierung von Ladungen gebraucht dann mußten bei dem Fehlen von größeren Lagerbeständen die Ausfuhrhändler Phantasiepreise anlegen, um den Dampfer zu füllen. Um solchen Mißständen abzuhelfen, ist von der Regierung als dringend notwendig der Bau von neuen Lagerhäusern mit einer Fassungskraft von $20^1/_2$ Millionen Pud ($3^1/_2$ Mill. D.-Ztr.) geplant. Hand in Hand mit dieser Schaffung von Lagerhäusern an der Küste geht eine solche Bewegung im Innern des Landes, wo das völlige Fehlen von Lagergelegenheit die Bauern zwang, ihr Getreide gleich nach dem Dreschen à tout prix zu begeben. Neben dem europäischen Rußland beginnt sich auch Sibirien, dessen ungeheure Länderstrecken in einer ganz anderen Weise als bisher der Versorgung des Weltmarktes nutzbar gemacht werden können, ernstlich mit dieser Elevatorenfrage zu befassen. Die großen Städte, Tobolsk, Omsk, Petropawlowsk, beginnen bereits mit dem Bau von Lagerhäusern, und der Plan geht dahin, die ganze Linie der sibirischen Bahn mit Elevatoren auszustatten. Eine Verwirklichung dieser Pläne wäre für den Getreidehandel der Welt von einer nicht zu unterschätzenden Bedeutung; er würde eine gleichmäßigere Verteilung von Zufuhren und Angeboten in russischem Getreide ermöglichen und die vielen unliebsamen Überraschungen, denen man in dieser Richtung besonders in den letzten Jahren ausgesetzt gewesen ist, verhindern oder wenigstens abschwächen, was auf die gesamte Preisgestaltung von wohltätigem Einfluß sein dürfte.

Bücherbesprechungen.

Otto Swoboda, Die Arbitrage in Wertpapieren, Wechseln, Münzen und Edelmetallen. Haude & Spenersche Buchhandlung Max Paschke. 14. Aufl. Berlin 1913. gr. 8°. 794 S. Geb. M 18.—.

Max Fürst, der im Jahre 1904 den Swoboda vollständig neu bearbeitet hatte, hat auch in der vorliegenden Auflage wieder einige Erweiterungen vorgenommen und dabei auch die in der letzten Zeit erfolgten mannigfachen Veränderungen auf dem Gebiet des Börsen- und Geldwesens berücksichtigt. Wer sich über in- und ausländische Börsenusanzen und das Münzwesen aller Länder rasch informieren will, wird in dem Swoboda-Fürst einen zuverlässigen Berater finden. Dem Praktiker, wie dem Theoretiker wird das Buch gute Dienste leisten. Obst.

Dr. Arthur Nußbaum, Deutsches Hypothekenwesen. Ein Lehrbuch. Verlag J. C. B. Mohr (Paul Siebeck) Tübingen 1913. gr. 8°. 365 S. Geh. M 9.—

Das vorliegende Lehrbuch ist, wie Rechtsanwalt Dr. Nußbaum im Vorwort sagt, aus dem Wunsch hervorgegangen, einen praktischen Beitrag zur Reform des juristischen Unterrichts zu liefern. Es wendet sich in erster Linie also an Juristen, denen es nicht bloß Gesetzeserläuterungen geben, sondern auch die praktische Handhabung des Hypothekenwesens schildern will. Die Darstellung ist überall klar und anschaulich, und so kann und wird das Buch auch anderen Kreisen nützlich sein. Obst.

I. Jastrow, Textbücher zu Studien über Wirtschaft und Staat. I. Handelspolitik, II. Arbeiterschutz, III. Adam Smith. Georg Reimer, Berlin 1912/13. 182, bezw. 202, bezw. 185 S. 12⁰. Geb. à M 3.—.

In neuerer Zeit sind von verschiedenen Seiten volkswirtschaftliche Lehrbücher herausgegeben worden, die aus der gesamten Volkswirtschaftslehre oder einem Spezialgebiet Bruchstücke bringen, die Werken hervorragender Nationalökonomen entnommen sind. Professor Jastrow geht über das Ziel hinaus, indem er dem Leser außerdem auch reiches Anschauungsmaterial bietet, so z. B. in dem I. Band das Schema eines Zolltarifes, Teile aus Tarifgesetzen und Handelsverträgen. Ein sehr interessantes, im allgemeinen wenig bekanntes Dokument als Beispiel der Ideenentwicklung über Arbeiterpolitik, die Enzyklika Rerum Novarum, ist im II. Bande abgedruckt, der im 1. Teil die Geschichte und im 2. Teil das heute geltende deutsche Arbeiterschutzrecht behandelt. Sehr interessant sind die in die Praxis einführenden „Beigaben". In dem III., Adam Smith betitelten Bande finden wir das 1. und 2. Buch vom „Volkswohlstande" und eine Übersicht über die anderen 3 Bücher. Anhänge enthalten Material für wissenschaftliche Übungen über die Entstehungsgeschichte von Smith' Ansichten. Diese Textbücher sind nicht nur ein gutes Hilfsmittel für Studierende, sondern sie bieten auch dem Autodidakten reiche Belehrung und Anregung. Obst.

Großeinkäufer für Reederei und Industrie. Organ der Großkonsumenten, Wochenschrift zur Verbreitung warenkundlicher Kenntnisse und Informationsorgan über die internationale Marktlage, Zoll- und Handelspolitik. Geleitet von Dr. A. Stange. Heft 10, Bd. 1913/14. Verlag: Druckerei-Gesellschaft Hartung & Co. m. b. H., Hamburg 25. Preis pro Halbjahr (26 Hefte à 24 Seiten 4⁰) M 5.—.

Es war ein lange gehegter Wunsch, eine Zeitschrift für Warenkunde zu besitzen, welche in gleicher Weise den Bedürfnissen der Praxis wie auch der Schule angepaßt wäre. Denn einerseits war eine Zentralstelle für den praktischen Kaufmann und Industriellen in Form einer Zeitschrift, wo er sich die nötige Orientierung auf seinem und fremdem Gebiet verschaffen konnte, nicht vorhanden, andererseits stand der Handelslehrer, falls er einigermaßen moderne Ansichten über Warenkunde zu erfahren wünschte, vor einer Unzahl von Spezialzeitschriften, deren Beschaffung ihm begreiflicherweise unmöglich war.

Diesem dringenden Bedürfnisse nach einer einheitlich redigierten Zeitschrift hat der „Großeinkäufer für Reederei und Industrie" in trefflicher Weise gelöst. Jedermann, der in der Praxis oder in der Schule sich über irgendwelche Gebiete warenkundlichen Inhaltes orientieren muß, wird Auskünfte hier bereitwilligst erhalten. Die Zeitschrift bringt nicht nur Originalarbeiten, die auf größeren Warengruppen orientieren sollen, sondern auch technologische und volkswirtschaftliche Notizen; eine besondere Rubrik „Fragekasten" dient zur Auskunfterteilung. Ganz besonderes Interesse verdienen die „Lieferungsausschreibungen", die einerseits für den Händler und Produzenten direkte Wichtigkeit besitzen, andererseits auch dem Handelslehrer über tatsächliche Warenbewegungen treffliche Beispiele bringen. Auch sind die Marktlage der einzelnen Waren und ihre Preisverhältnisse gebührend berücksichtigt, wie auch nicht unterlassen ist, literarische Neuheiten zu besprechen.

Es wäre sehr zu wünschen, wenn der „Großeinkäufer", der nun in den Kreisen der Praktiker bereits sehr geschätzt wird, auch bei den Handelsschulen jeder Kategorie Eingang fände, weshalb ich mir gestatte, den „Großeinkäufer" für die Anschaffung von Schulbibliotheken angelegentlichst zu empfehlen. V. Pöschel.

Hans Bächler, Bern. *Die Pflichten der Verwaltungs- und Aufsichtsorgane von Aktiengesellschaften.* Preis Fr. 2.—.

Diese Studie wurde dem schweiz. kaufmännischen Verein als Preisarbeit eingereicht und von ihm im I. Rang prämiiert. Dem Verfasser stand bei der Bearbeitung ein ziemlich umfangreiches Material aus der Praxis zur Verfügung. Die teilweise in das juristische Gebiet einschlagende Materie ist vornehmlich vom Standpunkte des Praktikers aus behandelt. Der Verfasser wollte keine juristische Abhandlung schreiben. Die Studie soll lediglich eine „Stimme aus der Praxis" über eine aktuelle wirtschaftlich-juristische Frage darstellen. Der I. Teil bringt die schweiz. Gesetzesvorschriften und üblichen statutarischen Bestimmungen über die Pflichtverhältnisse der Verwaltungs- und Aufsichtsorgane von A.-G. und ein Vergleich mit der deutschen und österreichischen Gesetzgebung über die gleiche Materie, während im II. Teil an Hand von Beispielen aus der Praxis untersucht wird, ob und eventl. inwieweit die zitierten gesetzlichen Bestimmungen den Aktionären und Gläubigern von A.-G. den wünschbaren Schutz geboten haben. Im III. Teil endlich stellt der Verfasser eine Anzahl motivierter Postulate zur Revision des Schweiz. Aktienrechts auf.

Nachdem vor einigen Monaten Herr Prof. Huber vom schweiz. Bundesrate den Auftrag erhalten hat, einen Entwurf zu einem Spezialgesetz über das Aktiengesellschaftswesen auszuarbeiten, dürfte dieser kleine Beitrag zu der aktuellen Frage den Angehörigen des Handelsstandes und einem weiteren Leserkreis etwelches Interesse bieten. Exemplare der Broschüre können bei der Redaktion des Schweiz. kaufmänischen Zentralblattes in Zürich bezogen werden. R.

Literatur-Übersicht.

Juni 1913.

A. BÜCHER.

Aktienrecht, russisches — *Veh, O., v.*, Russisch. Aktienrecht. Nach der Ausg. v. 1900 m. Berücksicht. d. neuesten Fortsetzgn. Nebst Anlagen, enth.: 1. Satzung e. russ. Aktiengesellschaft, 2. Zulaßbedinggn. f. den Geschäftsbetrieb e. ausländ. Aktiengesellschaft in Rußland. Übers. u. m. e. Einleitg. versehen. (III, 107 S.) 8⁰. Riga, N. Kymmels Verl. 1913. M 3.80.

Baumwoll-Industrie — *Schweikert, K.*, Die Baumwoll-Industrie Russisch-Polens. Ihre Entwicklg. zum Großbetrieb u. die Lage der Arbeiter. (382 S. m. 2 Karten.) Zürich, Rascher & Co. 1913. M 11.50.

Bijouterie-Export-Adressbuch f. Pforzh., Schwäb. Gmünd, Hanau, Idar, Oberstein, 1913. Führer durch die gesamte Gold-, Silber- u. Metallwaren-Industrie u. deren Hilfsbranchen. (Mit deutschem, engl., französ. u. italien. Text.) (LXXIV, 395 S.) 8⁰. Pforzheim, G. Delffs Buchh. Geb. M 3.—.

Bildungswesen, kaufmännisches — *Silbermann, J.*, Das weibliche kaufmännische Bildungswesen. (36 S.) B., B. Simion Nf. 1913. M 1.—.

Buchführung — *Siebenlist, F.*, Amerikanische Buchführung. (16 S.) 8⁰. München, M. Kellerer. 1913. M —.30.

— **landwirtschaftliche** — *Lamberger, B.*, Beiträge zu den Problemen der doppelten landwirtschaftl. Buchführung. (V, 106 S) Lex.-8⁰. Wien, W. Frick. 1913. M 4.—.

Bulgarien — *Raudnitz, Jos.*, Die staatswirtschaftliche Entwicklung Bulgariens. (36 S.) gr. 8⁰. Wien, Manz. 1913. M —.85.

— *Weiss-Bartenstein, W. K.*, Bulgariens volkswirtschaftliche Entwicklung bis zum Balkankriege m. besond. Berücksicht. des Finanzwesens. (VIII, 151 S. m. 8 Taf. u. 1 Karte.) gr. 8⁰. B., D. Reimer. 1913. M 3.—.

Deutschland u. England — Deutschland und England in ihren wirtschaftl., politischen u. kulturellen Beziehungen. Verhandlungen der deutsch-engl. Verständigungskonferenz (vom 30. 10.—1. 11. 1912). Im Auftrage der vereinigten Komitees hrsg. v. E. Sieper. (XVI, 166 S.) gr. 8⁰. München, R. Oldenbourg. 1913. M 2.50.

Einigungswesen, gewerbliches — *Oppenheimer, S.*, Das Einigungswesen an den Gewerbe- u. Kaufmannsgerichten. Darstellung der Rechtsgrundlagen m. besond. Berücksicht. d. Tarifverträge. (VII, 204 S.) gr. 8⁰. München, J. Schweitzer Verl. 1913. M 5.—.

Ems-Weser-Kanal — *Pila, F.*, Karte d. Ems-Weser-Kanals. 1 : 100000. 25 × 173,5 cm. Farbdr. Nebst e. Übersichtsplan der Verbindgn. des Kanals m. den nordwestdeutschen Wasserstraßen. 15,5×20 cm. Farbdr. (Mit untergedr. Text.) Hannover, Th. Schulze. Gebrochen in 32×24 cm. M 2.50.

Finanzielle Kriegsbereitschaft — *Biermer, M.*, Die finanzielle Mobilmachung. Vorträge. Aus dem Nachlaß hrsg. v. R. Liefmann. (55 S.) gr. 8⁰. Gießen, E. Roth. 1913. M 1.50.

Fischhandel — *Stahmer, Max*, Fischhandel u. Fischindustrie.

(VIII, 368 S. m. 33 Abb.) Lex.-8⁰. St., F. Enke. 1913. M 12.—; geb. M 13.20.

Handelsgärtner — *Modes* internationales Handelsgärtner-Adreßbuch 1913/14. 2 Bde. gr. 8⁰. B., S. Modes Verl. 1913. Geb. M 20.—. 1. (Deutschland.) (IV, 468 S.) Einzelpreis M 5.—. 2. (Ausland.) (IV, 476 S.) Einzelpr. M 16.50.

Handelsgesellschaft, offene — *Müller, G.*, Auflösung der offenen Handelsgesellschaft während ihrer Zugehörigkeit zu e. eingetragenen Genossenschaft. (55 S.) gr. 8⁰. B., Jurist. Verlagsbh. Frensdorf. 1913. M 2.—.

Handelsregister — *Samter, M. K.*, Das Handelsregister u. seine Rechtsverhältnisse in kurzgefaßter Darstellung für Juristen u. Kaufleute. (IV, 187 S.) 8⁰. B., J. Springer. 1913. Geb. M 3.—.

Häutehandel — *Adler, F.*, Die Entwicklung des deutschen Häutemarktes. (VIII, 181 S. u. 1 Bl. m. 2 Taf.) Karlsr., G. Braunsche Hofbuchdr. 1913. M 3.60.

Kapital — *Leschanofsky, H.*, Zur Emanzipation d. Kapitalsbildung vom Geldkapital. (50 S.) gr. 8⁰. Wien, C. Konegen. M 1.—.

— *Luxemburg, Rosa*, Die Akkumulation des Kapitals. Ein Beitrag zur ökonom. Erklärg des Imperalismus. (VI, 446 S.) gr. 8⁰. B., Buchh. Vorwärts. 1913. M 6.—; geb. in Halbfrz. M 8.—.

Suezkanal — *Dedreux, R.*, Der Suezkanal im intern. Rechte unter Berücksicht. seiner Vorgeschichte. (XIV, 145 S.) Tüb., Mohr. 1913. M 5.—; Subskr.-Pr. M 4.—.

Umrechnungstabellen — *Banzhaf, G.*, Umrechnungstabelle v. englischem Geld nach dem Dezimalsystem. Lex.-8⁰. (Mit 4 S. Text.) 8⁰. Charlottenburg, G. Banzhof. 1913. M —.75.

Wechselkunde — *Krawany, Carl*, Wechsel, Schecks u. Anweisungen. Praktisches Handbuch üb. d. einschlägigen im Weltverkehr gelt. Gesetze u. Vorschriften. 6. Aufl. Ergänzungsheft. (II, 78 S.) gr. 8⁰. Wien, Halm & Goldm. 1913. Geb. M 2.—.

Wirtschaftsgeographie — *Aa, K. v. der*, Grundriß der Wirtschaftsgeographie (m. Berücksicht. der Bürgerkunde) für Handels- u. kaufmännische Fortbildungsschulen. (IV, 152 u. 4 S. m. 73 eiugedr. Skizzen.) gr. 8⁰. L., Teubner. 1913. Geb. M 1.80.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Aktiengesellschaft — *Jäger, E.*, Vorstand u. Aufsichtsrat im Konkurse der A.-G. Lpzg. Ztschr. f. Handelsr. VII. 5.

Banken, belgische, im Geschäftsj. 1912/13. Intern. Volksw. XXIV. 33.

Berggewerkschaften u. Bergwerks-A.-G. Von *R. Hoffmann.* Ztschr. f. hdw. Forschg. VII. 8.

Bilanzen, *Buchwald,* Schädigung d. Aktionäre durch ungenügend spezialisierte Bilanzen. Welt am Montag. 26. V. 1913.

Bilanzklarheit. Berliner Morgenpost. 23. V. 1913.

Börsentermingeschäft — *Göppert, H.*, Zur Begriffsbestimmung d. Börsentermingesch. Bank-Archiv XII. 17.

Buchführung f. Rechtsanwälte — *Braun, R.*, Die Buchhaltg. d. Advokaten. Ztschr. f. Buchhltg. XXII. 5.

China — *Lexis,* Die chinesische Währungsreform. Bank-Archiv XIII. 17.

Diplomprüfung — *Nicklisch,* Die Neuordnung der kaufm. Diplomprüfung an den deutschen Handelshochschulen. Deutsche Wirtschaftsztg. 9. Jahrg. Nr. 12.

Export — *Schmidt,* Der Staat als Exportförderer. Staatsbürger 1913. 10.

Gewinnverteilung u. Tantiemeberechnung. Von *H. M. Rossi.* Ztschr. f. Buchh. XXII. 5.

Hamburger Exportverkehr — *Winkhaus, A.*, Die Propaganda im Hamburger Exportverkehr. Ztschr. f. hdw. Forschung VII. 9.

Indien. Die industrielle Entwicklg. Indiens. Export. XXXV. 23.

Kriegsgoldschatz — *Edler v. d. Planitz,* Die Verdoppelung d. Kriegsgoldschatzes u. d. geplante Silberreserve. Bank-Archiv XII. 17.

Löhnungstechnik — *Reisen,* Die Technik der Löhnung in d. Spiegelglaswerken Germania. Ztschr. f. hdw. Forschg. VII. 9.

Lohnwesen — *Merbitz, E.*, Die Kontrolle im Lohnwesen. Ztschr. f. hdw. Forschg. VII. 8.

Mindestgehälter im Handelsgewerbe. Soz. Praxis X. 22.

Mineralquellenunternehmungen, Hilfsbücher f. dieselben. Von *L. Pletscher.* Ztschr. f. hdw. Forschg. VII. 8.

Organisation, kaufm. Die Organisation der Export-Abteilung. Organisation Mai 1913.

Russland, das heutige. Intern. Volksw. XXIII. 34.

Tabaktrust. Der amerikanische Tabaktrust in Europa. Frkf. Ztg. 16. 17. V. 1913.

Tantieme — *Richter, M.*, Berechnung d. Tantieme v. Aufsichtsrat u. Vorstand. Bank-Archiv XIII. 17.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

American Books. Cumulative book index 1912. 21 s. netto. Verlag: American Book Supply.

Babson, Roger W. The Future of the Working Classes: economic facts for English employers and wage earners. 76 S. 1 s. netto. Verlag: E. Wilson.

Brooks, J. Graham. American Syndikalism. 264 S. 5 s. 6 d. netto. Verlag: Macmillan & Co. New York.

Chevob-Maurice (William). English commercial correspondence for home and abroad. 104 S. 1 s. 6 d. netto. Verlag: Marlborough.

Clayton, Joseph. Trade Unions. 6 d. netto. Verlag: Jack.

Crosfield, A. W. E. Case and freight costs. 68 S. 1 s. netto. Verlag: Pitman.

Dawson, W. H. Industrial Germany. 264 S. 1 s. netto. Verlag: W. Collins.

Elbrow, G. The New English system of money, weights and measures. 1 s. netto. Verlag: P. S. King.

Facts and Fallacies in Economics. 180 S. 1 s. netto. Verlag: M. Goschen.

Fay, C. R. Co-Partnership in Industry. 146 S. 1 s. netto. Verlag: Cambridge University Press.

Hallas, E. J. Company Accounts. 64 S. 1 s. netto. Verlag: R. Fleming.

Jones, W. National and Municipal Finance. 167 S. 1 s. netto. Verlag: Palmer.

Labour and Industry in 1913. The Times Series. 102 S. 1 s. netto. Verlag: Murray.

Lang, John. Westafrica, the Land of the Golden Trade. 328 S. 3 s. 6 d. netto. Verlag: Jack.

Lyon, W. H. Capitalisation — on the finance of public companies in the United States of Am. 8 s. 6 d. netto. Verlag: Constable.

Pataud, F. and Pouget, E. Co-operative commonwealth and syndicalism. 3 s. 6 d. netto. Verlag: New Internat. Publishing Co.

Simonson, P. F. Law relating to debentures. 21 s. netto. Verlag: E. Wilson.

South American. Year Book 1913.. 1 s. netto. Verlag: Routledge.

The Statesman's Year Book 1913. 1554 S. 10 s. 6 d. netto. Verlag: Macmillan.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50. (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. $^{1}/_{1}$ Seite M 100.—, $^{1}/_{2}$ Seite M 55.—, $^{1}/_{4}$ Seite M 30.—, $^{1}/_{8}$ Seite M 16.—, $^{1}/_{1}$ Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 5 LEIPZIG · AUGUST 1913 6. JAHRG.

An die

POSTABONNENTEN

der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis.

Mehrfache Reklamationen der letzten Zeit wegen mangelhafter Lieferung der Zeitschrift veranlassen uns, unsere Leser zu bitten, sich in solchen Fällen ZUERST bei der Postanstalt zu beschweren und erst, wenn das erfolglos blieb, sich an uns zu wenden, damit wir bei dem hiesigen Zeitungs-Postamt recherchieren. Sie ersparen dadurch Zeit, da von uns die Zeitschrift sofort nach Erscheinen an die Post expediert wird, eine mangelhafte Lieferung daher nur an der expedierenden Postanstalt liegen kann.

Verlag und Redaktion
der Ztschr. für Handelswissenschaft u. Handelspraxis.

Monatsübersicht zur Rundschau.

Die *Börsen* zeigten in der abgelaufenen Berichtsperiode eine schwankende Haltung. Während sie auf die zu Anfang des Monats pessimistischen, gegen Ende des Monats wieder günstiger lautenden politischen Nachrichten einigermaßen reagierten, zeigten sie sich den zum großen Teil direkt traurigen Berichten aus den Industrien gegenüber ziemlich apathisch, was wohl darauf zurückgeführt werden dürfte, daß die Preise für die Fertigfabrikate im großen und ganzen nur um ein weniges von dem Tiefstand, der durch die Höhe der Selbstkosten gezeichnet wird, entfernt sind (d. h. daß mit weiteren Preisrückgängen bald nicht mehr gerechnet werden kann). — Die Geldmärkte zeigten dem Vormonat gegenüber eine Flüssigkeit, die in London und Berlin den Hoffnungen auf eine Ermäßigung der offiziellen Raten Berechtigung zu geben schien. Da aber bis in die Mitte des Monats infolge der unsicheren politischen Lage eine Herabsetzung der Sätze nicht vorgenommen werden konnte, dürfte dieselbe zurzeit wegen der Nähe des Herbst-Termines als ausgeschlossen gelten.

Die für das erste Halbjahr 1913 veröffentlichten *Emissions-Statistiken* geben uns von der Emissionsflut, unter welcher unsere deutschen Märkte zu leiden hatten, ein deutliches Bild. Besonders in Anbetracht der allgemeinen ungünstigen Wirtschaftslage müssen die Zahlen, durch die sich die im letzten Bericht genannten Maßnahmen des preußischen Finanz-Ministers im höchsten Maße rechtfertigen lassen, ganz enorm erscheinen. Die Gesamtbeanspruchung unseres Geldmarktes betrug (Nominalwert) 1691,58 Millionen Mark gegen 1828,19 Millionen im ersten Semester des Vorjahres, das sind nur 136,61 Millionen M weniger. Die ausländischen Anleihen entzogen dem Markt ca. 400 Millionen M, während die Industrien nur mit 111,15 (319,20 im Vorjahr) und die Banken mit 26,70 Millionen M (im Vorjahr 102,08) an den Markt kamen.

Ein erfreuliches Bild gibt der Einnahme-Ausweis der *Deutschen Eisenbahnen* für das erste Semester 1913. Die Gütereinnahmen haben derselben Zeit des Vorjahres gegenüber um ca. 53 Millionen, die Personen-Einnahmen um ca. 22 Millionen zugenommen. Diese dem wirtschaftlich günstigen Vorjahr gegenüber erhebliche Steigerung trotz des starken industriellen Rückganges in den ersten 6 Monaten dieses Jahres findet zur Hauptsache ihren Grund darin, daß im Vorjahr gegebene Aufträge zum großen Teil erst in der ersten Hälfte dieses Jahres getätigt wurden.

Die Lage des *Deutschen Arbeitsmarktes* im Monat Juni hat sich dem Vormonat gegenüber wohl um ein geringes verbessert, zeigt aber dem Vorjahr gegenüber noch eine wesentliche Verschlechterung. Es kamen auf je 100 offene Stellen durchschnittlich 126,9 Arbeitsuchende gegen 128,9 im Vormonat und 118,3 im Juni 1912.

Der Abschluß des *Stahlwerksverbandes* für das Geschäftsjahr 1912/13 ergibt eine Gesamt-Versandsumme von 6514000 To. gegen 6141000 To. im Vorjahr; er stellt sich also dem Jahre 1911/12 gegenüber um ca. 373000 To. höher, was darauf zurückzuführen ist, daß sich der Eisenmarkt weitaus die längste Zeit während des abgelaufenen Kalenderjahres in sehr günstiger Verfassung befand. Daß die bisher noch nie erreichte Höhe des Versandes von $6\frac{1}{2}$ Millionen zum großen Teil der ersten Hälfte des Geschäftsjahres gutgeschrieben werden muß, zeigt besonders der Versand von Halbzeug, der von Juli bis Dezember 1912 von 28 auf 33% des Gesamtversandes stieg und von Dezember bis Juni auf 22% fallen mußte.

Die Nachrichten, daß der belgische *Stahlwerksverband* „auf die kürzlich um 20 Frcs. ermäßigten Inlandspreise für Halbzeug den üblichen Nachlaß von 7,50 Frcs. nur solchen Verbrauchern gewährt, die den Gesamtbedarf ausschließlich in belgischem Halbzeug decken“, daß das Kohlensyndikat eine Ausfuhrvergütung von $1\frac{1}{2}$ M pro to. und das Roheisensyndikat eine solche von $4\frac{1}{2}$ M pro to. eingeführt haben, sind ein untrügliches Zeichen des allgemeinen industriellen Niederganges. Bürklin.

Die nicht akzeptable Tratte.

Von Georg Obst, Leipzig.

Die im nächsten Jahre in Deutschland und etwa 30 anderen Staaten in Kraft tretende Einheitliche Wechsel-Ordnung, ein Kulturwerk ersten Ranges, bringt als eine der wichtigsten Neuerungen für uns die nicht akzeptable Tratte. Während Artikel 8 der jetzt geltenden Allgemeinen Deutschen Wechselordnung sagt:

Der Aussteller eines Wechsels haftet für dessen Annahme und Zahlung wechselmäßig,

heißt es im Artikel 9 der Einheitlichen Wechsel-Ordnung:

Der Aussteller haftet für die Annahme und die Zahlung des Wechsels. Er kann die Haftung für die Annahme ausschließen; jeder Vermerk, durch den er die Haftung für die Zahlung ausschließt, gilt als nicht geschrieben.

Artikel 18 unserer jetzigen Wechselordnung:

Der Inhaber eines Wechsels ist berechtigt, den Wechsel, dem Bezogenen sofort zur Annahme zu präsentieren und in Ermangelung der Annahme Protest erheben zu lassen. Eine entgegenstehende Übereinkunft hat keine wechselrechtliche Wirkung.

lautet in der neuen Fassung (Artikel 21 Abs. 2 der E. W. O.):

Der Aussteller kann im Wechsel die Vorlegung zur Annahme verbieten, soweit es sich nicht um einen Domizilwechsel oder um einen Wechsel handelt, der auf eine bestimmte Zeit nach Sicht lautet.

Während also nach der jetzt geltenden Deutschen Wechselordnung der Inhaber eines Wechsels das unbedingte, durch keine entgegenstehende Übereinkunft zu beseitigende Recht besitzt, den Wechsel dem Bezogenen sofort zur Annahme vorzulegen und, wenn sie nicht erfolgt, Regreß zu nehmen, ist, nach den Beschlüssen im Haag, der Aussteller eines Wechsels künftig berechtigt, die Haftung für die aus der Verweigerung der Annahme entstehenden Folgen auszuschließen und die Akzeptierung des Wechsels überhaupt oder für eine gewisse Zeit zu verbieten. Wird trotz des Verbotes der Wechsel zum Akzept vorgelegt und dieses verweigert, so entstehen natürlich keine Regreßrechte.

Diese Neuerung wurde hauptsächlich auf Betreiben der französischen und der österreichischen Delegierten eingeführt, die hierin ein besonders geeignetes Mittel für die Diskontierung ausstehender Buchforderungen erblickten. In Frankreich, so wird in der dem Deutschen Reichstage vorgelegten Denkschrift gesagt, sind häufig die Schuldner eines Lieferanten zwar damit einverstanden, daß dieser auf sie einen am Fälligkeitstage der Schuld zahlbaren Wechsel zieht, dagegen lehnen sie es ab oder empfinden es zum mindesten als starke Belästigung, wenn sie durch eine Annahmeerklärung eine wechselmäßige Verpflichtung übernehmen sollen. Es hat sich daher in Frankreich in weitem Umfange der Brauch eingebürgert, in diesen Fällen Wechsel mit einem „Verbot der Vorlegung zur Annahme“ auszustellen und diskontieren zu lassen.

Trotz der entgegenstehenden gesetzlichen Bestimmungen hat sich in Österreich das Akzeptverbot schon teilweise eingebürgert, und auch in Deutschland begegnet man ihm bereits öfters in der Praxis, indem dem Wechsel ein Zettel angeheftet ist, in dem gebeten wird, „den Wechsel nicht zum Akzept vorzulegen.“ Dieser Bitte wird man in der Regel nachkommen, aber muß es nicht. Was bisher zum Teil schon Brauch war, kann nun, vom nächsten Jahre ab, laut Gesetz,[1]) Zwangsvorschrift werden.

Nachteile im deutschen Wechsel- und Zahlungsverkehr werden durch diese Neuerung vermutlich nicht entstehen, und bei internationalen Vereinbarungen müssen naturgemäß alle Teile etwas nachgiebig sein. Man darf sogar hoffen, daß diese neuen Bestimmungen auch für Deutschland direkt vorteilhaft sein werden, indem sie dazu beitragen können, gesündere Kreditverhältnisse und bessere Zahlungssitten zu schaffen.

Die Diskontierung von Buchforderungen in Deutschland ist nicht so neuen Datums, wie vielfach angenommen wird. Der Vereinstag deutscher Vorschußvereine zu Weimar beschäftigte sich bereits auf seiner Tagung in Weimar im Jahre 1859 mit dieser Frage und beschloß, „die Diskontierung von Buchforderungen der Gewerbetreibenden an ihre Kunden (und Arbeiter), wie diese Einrichtung in Gotha bestehe, den Vereinen zur Erwägung und tunlichen Berücksichtigung zu empfehlen.“ Der bekannte Aufsatz von G. Benario in der „Frankfurter Zeitung“ vom 2. August 1907, betitelt „Diskontierung der Buchaußenstände (Ein Vorschlag zur Fortbildung der deutschen Kreditorganisation)“ hat dann weitere Kreise auf diesen Geschäftszweig aufmerksam gemacht.

Die weniger kapitalkräftigen Produzenten befanden sich in einer schwierigen Lage, wenn die Kunden sich wechselmäßig nicht verpflichten wollten, sie ihrerseits hingegen die Rohprodukte bar oder in kurzer Frist bezahlen mußten, von den Banken aber Blankokredit nicht eingeräumt erhielten. Da war es für viele Industrielle und Kaufleute ein Rettungsanker, wenn Banken und Genossenschaften es ihnen ermöglichten, ihre Außenstände zu mobilisieren, indem sie ihnen gegen Verpfändung bzw. Abtretung der Buchforderungen Kredit gewährten. In Österreich geschah dies weit früher und in weit höherem Maße als in Deutschland.

Hier war es zuerst die Deutsche Bank, die

[1]) Der Reichstag hat in seiner Sitzung vom 28. Juni d. J. in 3. Lesung das Haager Abkommen zur Vereinheitlichung des Wechselrechts nebst der zugehörigen einheitlichen Wechselordnung angenommen. Die neue Wechselordnung wird dem Reichstag Ende dieses oder Anfang nächsten Jahres vorgelegt werden. Erst dann erfolgt die Ratifizierung. Sechs Monate nach dieser tritt, gemäß den Beschlüssen im Haag, das Gesetz in Kraft.

mit dem ausgesprochenen Zweck, eine Gesundung der Zahlungsverhältnisse anzubahnen, am 1. Februar 1909 eine „Abteilung für Diskontierung von Buchforderungen“ ins Leben rief.[1]) Einige Monate später errichtete die Deutsche Effekten- und Wechselbank in Frankfurt a. M. ebenfalls eine Abteilung für diesen Geschäftszweig. Zu erwähnen ist weiter die am 1. April 1908 gegründete Delkredere- und Treuhand-Aktiengesellschaft in Frankfurt a. M., jetzt Mitteldeutsche Treuhand-Aktiengesellschaft firmierend, und ihre Tochtergesellschaft, die Bayerische Treuhand-Aktiengesellschaft in München. Das Mutterinstitut schreibt in ihrem Geschäftsbericht für 1910: „Die Diskontierung von Buchforderungen haben wir in den bisherigen Grenzen vorgenommen; auch im abgelaufenen Geschäftsjahre haben wir hiermit ungünstige Erfahrungen und Wahrnehmungen nicht gemacht, auch keinerlei Verlust hierbei erlitten. Diese neue Kreditart hat vielfach Angriffe erfahren, doch ist anzunehmen, daß sie sich durchsetzen wird, weil sie eben praktisch nicht entbehrt werden kann.“ Erwähnt sei schließlich noch eine genossenschaftliche, gleiche Zwecke verfolgende Gründung, die Diskontogesellschaft bei der Gewerbebank Ulm, e. G. m. b. H., die, nach den Geschäftsberichten zu urteilen, in ihrem kleinen Wirkungskreise eine sehr segensreiche Tätigkeit ausübt. Eine größere Anzahl neuer Gesellschaften sind, hauptsächlich infolge unzulänglicher Mittel und zu hoher Direktorengehälter, nach kurzer Zeit wieder verschwunden[2]).

Die technische Handhabung dieses Geschäftszweiges kann in verschiedenen Formen erfolgen. Allgemein aber ist zu sagen, daß es sich nicht um eine Diskontierung in der allgemein üblichen Art, auch nicht um eine Zession handelt. Absicht der Parteien ist es nicht, die Forderungen zu verkaufen, bzw. als Eigentum zu übernehmen. Treffend charakterisiert Prof. Landesberger-Wien die Diskontierung von Buchforderungen mit den Worten: „sicherstellungsweise Übereignung der Forderung als Deckung für einen Kredit, der in aller Regel nicht den vollen Nominalbetrag der übereigneten Forderung erreicht“[3]).

Wie viele Banken und Genossenschaften in Deutschand[4]) zurzeit diesen Geschäftszweig betreiben, läßt sich auch annähernd nicht schätzen. Ich glaube aber, daß ihre Zahl größer als allgemein angenommen und dauernd im Wachsen begriffen ist, trotzdem zahlreiche Handels- und Gewerbevertretungen sich dagegen ausgesprochen haben. Aus meiner Bankpraxis weiß ich, welche Scheu viele vor der immer noch vielfach mit einem gewissen odium behafteten Diskontierung von Buchforderungen haben, und wie oft der Wunsch ausgesprochen wird, den Gläubiger nicht von dem Geschäft in Kenntnis zu setzen, sich vielmehr nur mit dem Zahlbarkeitsvermerk auf der Faktura zu begnügen.

Nicht immer kann natürlich dieses Versprechen gegeben werden, da die Bank leicht durch doppelte Beleihung oder andere betrügeriche Manipulationen, wie Ausschreibung von Fakturen ohne Warenbestellung bzw. -Lieferung, geschädigt werden kann und öfters auch geschädigt worden ist. Im allgemeinen wird heute darauf bestanden, daß der Kunde der Bank ein Schreiben aushändigt, indem er der Firma, an die er die Forderung hat, mitteilt, daß er die Forderung an die Bank in abgetreten hat.

Dieses Schreiben wird dann von der Bank in der Regel mit einem Begleitbrief etwa folgenden Inhalts an den Schuldner des Diskontanten abgesandt:

Herrn

..................................

Wir überreichen Ihnen anbei ein Schreiben der Firma *in*, *aus dem Sie ersehen, daß genannte Firma ihre Forderung an Sie, herrührend aus der Faktura vom* *191*..., *in Höhe von* *Mark rechtsgültig an uns abgetreten hat.*

Wir ersuchen Sie, den Betrag bei Fälligkeit direkt an uns zu übersenden. Eine anderweitige Verrechnung ist nicht statthaft. Sollte die Angelegenheit aus irgend einem Grunde nicht in Ordnung gehen, so bitten wir um umgehende Nachricht. *Hochachtungsvoll*

Xy-Bank.

Noch zweckmäßiger ist, dem Briefe ein vorgedrucktes, ausgefülltes Bestätigungsschreiben beizufügen, mit der Bitte, es vollzogen baldigst an die Bank zurückzusenden.

Es hat etwa folgenden Wortlaut:

An die *Bank*

in

Im Besitze der Abtretungsanzeige der Firma *in* *vom* *191*..., *sowie Ihres Begleitschreibens, bestätige ich, daß die Ihnen abgetretene Forderung aus Warenlieferungen an mich mit* *Mark zu Recht besteht. Regulierung erfolgt an Sie voraussichtlich bis zum* *Hochachtungsvoll*

(Unterschrift.)

Mitunter begnügt man sich auch mit einem Schreiben, das etwa folgendermaßen lautet:

[1]) Die Bedingungen usw. sind in meinem „Geld-, Bank- und Börsenwesen“. 28.—32. Tausend. Leipzig 1912. S. 169 ff. abgedruckt.

[2]) S. hierüber auch die kürzlich erschienene Schrift von Ernst Günther Arnold, Untersuchungen über die Diskontierung von Buchforderungen. München 1913.

[3]) Der Österreichische Volkswirt 1913 Nr. 28. S. a. verschiedene andere Aufsätze von Dr. A. Drucker, Dr. Max Sokal u. a. in jener Zeitschrift, die sich mehrfach mit dieser, insbesondere auch für die österreichischen Verhältnisse sehr wichtigen Frage beschäftigt hat.

[4]) Für Österreich schätzt Landesberger den jährlichen Umsatz in diskontierten Buchforderungen auf mindestens 1 Milliarde Kronen. Da die Evidenzzentrale (s. S. 133) im Jahre 1912 Forderung nur in Höhe von $^1/_3$ Milliarde Kronen kontrolliert hat, scheint mir die Ziffer von 1 Milliarde etwas zu hoch gegriffen.

Zur Vereinfachung des Zahlungsverkehrs lasse ich alle meine Zahlungen durch die Bank in gehen. Ich habe dieser Bank daher auch mein Guthaben bei Ihnen, laut anliegender Aufstellung

.................................. Mark

übertragen und bitte Sie, Zahlungen bzw. Überweisungen ausschließlich an genanntes Institut zu bewirken.

Ich bitte Sie, diese Zeilen nicht als Mahnung aufzufassen und bin Hochachtungsvoll

..................

Die strengste Form ist die Fakturierung durch das kreditgewährende Institut.

Als Bankdirektor bin ich, offen gestanden, mit einer gewissen Skepsis an diesen Geschäftszweig herangegangen. Theoretisch sah ich eine Reihe von Verlustmöglichkeiten. Praktisch hat sich, erfreulicherweise, aber keine einzige verwirklicht. Man muß selbstverständlich nicht nur in der Auswahl der Kunden, sondern auch der Kunden der Kunden, d. h. der Firmen, an die die abgetretenen Forderungen bestehen, äußerst vorsichtig vorgehen und weiter die Marktpreise der Waren im Auge behalten. Durch eine Marge von 25 bis 30 % ist das Risiko im allgemeinen aber schon geringer als beim Wechsel-Diskontgeschäft, wo in der Regel der volle Betrag, abzüglich Diskont, ausgezahlt bzw. gutgeschrieben wird.

Vielfach wird vom Diskontanten der Forderung verlangt, daß er sein Akzept in Höhe der erhaltenen Summe gibt, teils aus Sicherheitsgründen, teils aber auch, um die diskontierende Firma durch Rediskontierung des Wechsels instand zu setzen, ihr Betriebskapital zu erneuern. So kommt es nicht selten vor, daß der Produzent in die merkwürdige Lage kommt, für denselben Güterumschlag zweimal akzeptieren zu müssen: Ein Akzept gibt er dem Lieferanten der Rohmaterialien, und ein Akzept stellt er der Bank aus, die seine Forderung an den Käufer der Ware bevorschußt. —

Die komplizierte Technik des Verfahrens, die den Banken viel Arbeit, dem Kunden verhältnismäßig hohe Spesen verursachte, hofft man nun, und ich meine mit Recht, durch die elegantere Form der nicht akzeptablen Tratte erheblich einfacher und für den Kunden billiger gestalten zu können.

Der Bezogene geht auf Grund der nicht akzeptablen Tratte keine größere Verpflichtung ein, als er sie auch bisher ohne Tratte dem Verkäufer gegenüber übernommen hatte. Die den Vorschuß gewährende, d. h. die die Buchforderung diskontierende Bank aber erhält durch die Tratte wechselmäßige Ansprüche gegen den Aussteller, der die Buchforderung bei ihr diskontiert. Auf diese Weise kommen ferner auch richtige Warenwechsel in Verkehr, im Gegensatz zu den Finanzwechseln, die bisher der Diskontant der Buchforderung durch sein Akzept geschaffen hat.

Viele Unannehmlichkeiten befürchtet man nun dadurch, daß die Bezogenen die Verfallzeit nicht innehalten und weitere Ziele als ursprünglich vereinbart, fordern werden. Mag sein, daß dies auch in Zukunft vorkommen wird. Nicht anzunehmen aber ist, daß diese Fälle zahlreicher als jetzt sein werden. Von vielen Seiten wurde mir immer und immer wieder gerühmt, wie viel prompter die bei einer Bank diskontierten Forderungen im Gegensatz zu früher eingingen. Die zu Zahlungen Verpflichteten fürchten, durch nicht pünktliche Einhaltung der Fristen in ihrem Kredit geschädigt zu werden. In noch höherem Maße wird dies, glaube ich, bei Einlösung der nichtakzeptablen Tratten der Fall sein. Wer solche Tratten des öfteren zurückgehen läßt, wird seinen Kredit wohl bald schwinden sehen.

Zu beachten ist die bisher der deutschen Wechselordnung unbekannte Vorschrift, die Art. 42 Abs. 3 der einheitlichen Wechselordnung enthält: Ist über das Vermögen des Ausstellers eines Wechsels, dessen Vorlegung zur Annahme verboten ist, der Konkurs eröffnet worden, so hat der Inhaber der Tratte, die in erster Linie doch auf dem Kredit des Ausstellers beruht, das Recht, gegen den Aussteller, die Indossanten und die anderen Wechselverpflichteten Regreß zu nehmen.

Ein vollkommen geeignetes Werkzeug für den Kreditverkehr wird die inakzeptable Tratte aber erst dann werden, wenn sie zugleich eine sachliche Sicherung durch gleichzeitige Übertragung der ihrer Ausstellung zugrunde liegenden Forderungen enthält. Bei uns in Deutschland geschieht dies übrigens auch sonst schon vielfach im Diskontverkehr. Vollkommen stimme ich dem Antrag bei, den Professor Landesberger anläßlich der Enquete im österreichischen Justizministerium im März 1913 gestellt hat:

„Wenn der Aussteller eines gezogenen Wechsels dessen Vorlegung zur Annahme verboten und durch einen Vermerk im Text des Wechsels dessen Wert mit Hinweis auf eine dem Aussteller gegen den Bezogenen zustehende Forderung als verrechnet bezeichnet hat und die Faktura, in der diese Forderung beurkundet ist, mit Ausstellungsort und Datum angegeben ist (z. B. Wert in Faktura vom und dergleichen), so gilt mit Begebung des Wechsels die Forderung dem rechtmäßigen Inhaber des Wechsels als abgetreten. Wird der Bezogene von dieser Abtretung durch den Aussteller benachrichtigt, so ist er nur gegen Aushändigung des quittierten Wechsels zur Zahlung verpflichtet."

Es wäre m. E. sehr wünschenswert, wenn auch bei uns in Deutschland im Einführungsgesetz eine diesbezügliche Bestimmung Aufnahme finden würde.

Die Gefahr, daß für ein und dieselbe Forderung mehrere Tratten ausgeschrieben, und bei verschiedenen Banken diskontiert werden, ist durch Avisierung der Tratte an den Bezogenen nicht größer als bei der bisher üblichen Form der Diskontierung von Buchforderungen. Ein Schuldner, dem von mehreren Seiten die Abgabe einer Tratte über dieselbe Forderung avisiert wird, wird dies, auch schon in seinem eigenen Interesse, den Avisierenden mitteilen.

Dabei sei bemerkt, daß die in Österreich bestehende „Evidenzzentrale für den Eskompte offener Buchforderungen" in ihrem Geschäftsbericht für 1912 nur 53 Fälle von Doppelbeleihungen im Betrage von etwa 120 000 K festgestellt hat. Die österreichische Evidenzzentrale zählt zurzeit 37 Mitglieder (24 Genossenschaften, 6 Aktienbanken, 2 Gesellschaften mit beschränkter Haftung, 5 Privatfirmen), deren Umsatz an Buchforderungen im Jahre 1912 336 Millionen K betrug. Der Gesamtbetrag der doppelt zedierten Forderungen belief sich also auf 0,034 % des Gesamtumsatzes. Tatsächliche Verluste sind aber dadurch, nach Angabe der Evidenzzentrale, den Mitgliedern nicht erwachsen. Durch vertrauliche Anfragen (1912: 837) bei Drittschuldnern wird, mittelst Stichproben, ermittelt, ob abgetretene Forderungen zu Recht bestehen.

Alles in allem glauben wir, daß durch die neue Kreditform der nicht akzeptablen Tratte keinesfalls eine Verschlechterung, höchstwahrscheinlich aber eine Besserung der Zahlungsmethoden und eine Verbilligung des Kredits, gegenüber der bisherigen Art der Diskontierung offener Buchforderungen, eintreten wird. Letzteres hängt natürlich nicht zum geringen Teile davon ab, ob die nichtakzeptable Tratte bankfähig sein wird. Die Deutsche Reichsbank und die Österreichisch-ungarische Bank haben sich darüber bisher noch nicht geäußert.

Berichtigung. Am Schluß des Obstschen Aufsatzes im Juli-Hefte unserer Zeitschrift hat sich leider ein sinnstörender Druckfehler eingeschlichen. Es soll natürlich in der Anmerkung auf Seite 104 nicht heißen: „Diesen Wunsch habe ich", sondern: „Dieser Wunsch hat sich" usw.

Taylors Betriebssystem.

Von Wilhelm Wirz, Zürich.

Neben zwei in deutscher Bearbeitung erschienenen Büchern hat eine Reihe von Abhandlungen, die Tagespresse und technische Blätter (Werkstattstechnik, Technik und Wirtschaft u. a.) veröffentlichten, in weiteren Kreisen das Interesse an einem eigenartigen System des Fabrikbetriebs geweckt. Dieses System ist in Amerika beheimatet und dort bereits in nennenswertem Umfang von der Praxis aufgegriffen worden. Auch einige europäische Werke der chemischen und der Maschinenindustrie, neuestens die Torpedowerkstätten der französischen Marine zu Toulon, scheinen ihm nähergetreten zu sein. Offiziell nennt es sich etwas gespreizt *Scientific Management*[1]), nach dem Manne aber, der als Erster eine zusammenfassende Darstellung seiner Grundzüge gab, wird es *Taylor System* geheißen. Von seinen Erfolgen wissen die Amerikaner wahrhaft erstaunliche Dinge zu berichten. In Fabriken, die ihm Einlaß gewährten, soll es die Produktion unerhört hoch gesteigert haben, ohne daß die technische Anlage eine Änderung erfahren, ohne daß ein Arbeiterwechsel oder eine ähnliche Maßnahme platzgegriffen hätte. Verglichen mit den gebräuchlichen Betriebssystemen soll das Taylorsche nicht selten Mehrleistungen bis zu 300 und 400 % zeitigen, dem Unternehmer erhöhten Gewinn, dem Arbeiter gesteigerten Verdienst sichern. Und mit bekanntem Superlativismus wird es als größten Fortschritt seit Einführung der Maschine bezeichnet. Die gängigsten Belegbeispiele zu diesen Behauptungen anzuführen, dürfte überflüssig sein; sie entstammen vorwiegend den Erdarbeiten, der Metallbearbeitung, dem Maurergewerbe. Einzig eine weniger bekannte graphische Kurve mag den zeitlichen Verlauf der in einer Wäschefabrik nach Einführung der Taylorschen Maßnahmen beobachteten Leistungssteigerung illustrieren (s. Diagramm 1)[1]).

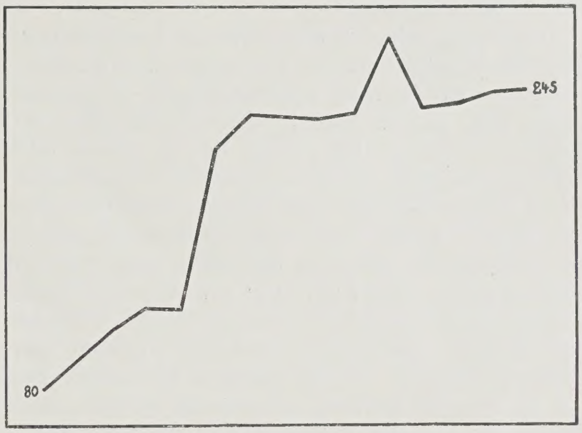


Diagramm 1.

Beispiel der Leistungsgestaltung in einer Wäschefabrik innerhalb der ersten 14 Wochen nach Einführung des Taylorschen Betriebssystems.

Hier sollen jene Eigentümlichkeiten des Taylorschen Systems geschildert werden, denen wesentlich Neues und Versprechendes eignet. Dabei ist Verzicht auf alles Nebensächliche geboten. Im ferneren soll eine ursächliche Erklärung seiner produktionstechnischen Erfolge versucht werden. Auf diese beiden Aufgaben beschränken wir uns und verzichten auf die Darstellung der praktischen Durchführung des Systems, seiner sozialen Wirkungen, des Verhältnisses der Arbeiterschaft zu ihm. Eine Behandlung dieser Fragen hätte sich auf breiter Tatsachenbasis aufzubauen. Dazu hat uns aber die Praxis bis heute noch zu wenig wissen lassen[2]).

[1]) Die Amerikaner sind zurzeit vom Worte „*scientific*" besessen. Ernest Hamlin Abbott bemerkt dazu im „Outlook": „*Every period has its own vocabulary; and one of the words in the vocabulary of the present period is the word „scientific". It has become a cant term to denote anything efficient.*"

[1]) Das Taylorsche System wird hier ausschließlich als ein System des Fabrikbetriebs behandelt, was es der Hauptsache nach unbestreitbar ist, mögen sich auch manche seiner Grundsätze auf andere Gebiete menschlicher Betätigung anwenden lassen. Vgl. zu letzterem: Louis C. Brandeis, Scientific Management on Railroads, New York 1911, und Frank B. Gilbreth, Motion Study in the Household, in „Scientific American" Nr. 15, 1912, S. 328.

[2]) Der Mangel an einwandfreiem und ausgiebigem Material sozialer Färbung dürfte wohl am ehesten behoben werden durch Untersuchungen des Taylorschen Systems, wie sie das *Committee of Labor* und ein *Special Committee* des Repräsentantenhauses, in Zukunft wohl auch das *Bureau of Labor Statistics* des *Department of Labor* veranstaltet.

Beschreibend und erklärend werden wir also die Theorie des Systems durchgehen. Dabei liegt es in der Natur der Sache, daß eine so junge Frage etwelcher grundsätzlicher Erörterung bedarf. Zur Behandlung von Einzelfragen reicht der Raum nicht. Nichts weiter wie eine Einleitung können wir geben; auch wird sich diese, des Überblicks halber, nicht ausschließlich mit privatwirtschaftlichen Fragen befassen. Unser Vorgehen ist gänzlich anethisch. Weder empfehlen, noch verurteilen wir das Taylorsche System, wie immer es sich uns auch darbieten mag. Ob man zu dieser oder jener Betriebsorganisation schreiten soll, darüber entscheiden die Zwecke, die man sich setzt. Und über die Zwecke, da haben wir nichts zu sagen; wir sehen uns nur die Mittel an. Die einzige Beurteilung, die wir uns gestatten werden, wird darum die Tauglichkeit dieser Mittel betreffen.

Überflüssig scheinen hier auch alle Ausführungen über die Vorteile, die ein leistungsfähiges Betriebssystem einem minder leistungsfähigen gegenüber bieten soll, wie sie manche Seite der Schriften der Taylorgilde füllen. Es genügt die Annahme, daß Leistungsfähigkeit, *efficiency* eines Fabrikbetriebes, aus welchem Grunde auch immer, erwünscht sei. Der Begriff dieser Leistungsfähigkeit deckt sich ja im wesentlichen mit dem der mehr oder weniger vollkommenen Verwirklichung des wirtschaftlichen Prinzips, des „Prinzips des kleinsten Mittels“. Privatwirtschaftlich gesprochen bedeutet Hebung der Leistungsfähigkeit ceteris paribus Reduktion der auf die Produkteneinheit entfallenden Kosten, Steigerung der Produktion per angelegte Kapitaleinheit.

Was darzustellen übrig bleibt, ist also bloß mehr: auf welche Weise versucht Taylor die Leistungsfähigkeit von Fabrikbetrieben zu steigern? Die Verhältnisse der Maschinenfabriken sollen dabei vornehmlich herangezogen werden, denn in diesen Werken hat das Taylorsche System augenscheinlich die zu Demonstrationszwecken geeignetste Form angenommen.

1. *Der Inhalt des Taylorschen Betriebssystems.*

a) Taylors Leitgedanke.

Den Kernpunkt der Taylorschen Maßnahmen bildet der Gedanke einer Rationalisierung der Arbeitsweise zwecks Verbesserung des Wirkungsgrades der Arbeit auf Grund experimenteller Untersuchungen. Ihm entspringen in lückenloser Folge sämtliche beachtenswerten durch Taylor und seinen Kreis vorgeschlagenen Neuerungen. Nicht allerdings jener Rattenkönig von „Verbesserungen“ aller Gattung, die im Schatten des Taylorschen Systems um Verbreitung werben, mit ihm aber ebenso lose verknüpft sind, wie etwa die neue Formulartechnik. Nicht auch, wie noch zu zeigen sein wird, das Taylorsche Lohnsystem. Was sich alles unter dem Namen *Scientific Management* trifft, schwillt ins Uferlose. Ohne daß man den weitgreifenden Charakter der neuen Lehre dadurch zu verneinen braucht, beschränkt man sich zweckmäßigerweise auf die im folgenden erörterten Punkte, da diese jene zu sein scheinen, die am ehesten selbständige Geltung beanspruchen können. Wollte man überhaupt alle Rationalisierungsbestrebungen dem Taylorschen System einordnen, so wäre damit für die Darstellung und Untersuchung nichts gewonnen, wohl aber Gelegenheit geboten, sich in Allgemeinheiten zu ergehen.

Neuerer üben am Bestehenden Kritik. Es wird deshalb gut sein, sich gegenwärtig zu halten, ob und inwieweit der Betriebsleiter herkömmlicher Prägung das menschliche Element seines Betriebes dem Zweckmäßigkeitsstreben unterstellt. Er sucht bekanntlich, soweit nicht technische oder soziale Hindernisse dies verwehren, es sozusagen selbststeuernd zu machen. Die Einrichtung, deren er sich zu diesem Zwecke bedient, sind die auf Entlöhnung nach Arbeitsleistung beruhenden Lohnsysteme. Sie sind es, die die Höchstleistung sichern sollen, und indem sie diesen Anspruch erheben, gehen sie von zwei Annahmen aus. Einmal der Annahme, daß der Arbeiter im höheren Lohn einen genügend starken Anreiz finde, um seine Leistung zu verbessern und, wenn verbessert, hochzuhalten. Dann der Annahme, daß den Arbeiter die werkliche Schulung und Erfahrung am ehesten befähige, den Weg zur bestmöglichen Arbeitsweise und damit zur bestmöglichen Leistung zu finden.

Die Taylorschule macht die erste der beiden Annahmen unbesehen auch zu der ihrigen. Ob zu Recht, kümmert uns hier nicht. Bei der zweiten setzt ihre Kritik ein. Sie weist darauf hin, daß die Prämisse, der tagtäglich mit einer Arbeit Beschäftigte sei der geeignetste Mann, die bestmögliche Arbeitsweise zu finden, auf dem Glauben an das Walten einer Auslese, einer Selektion beruhe, den man da, wo es sich um technische Dinge, nicht menschliche Verrichtungen handle, längst aufgegeben habe. Auf dem Glauben, das zweckmäßigste Verfahren, der wirkungsvollste Handgriff destillierten sich von selber aus der Menge der möglichen Verfahren und Handgriffe heraus, verdrängten ihre ungeeigneteren Brüder. So daß sich in der Tat mit Carlyle sagen ließe: „Groß ist das Bestehende, das Ding, das sich aus den grundlosen Tiefen der Theorien und Möglichkeiten gerettet hat.“ Taylor aber bezweifelt, daß es mit jener Prämisse seine Richtigkeit habe. Ist er doch einer von Jenen, die Überliefertes durch Besseres zu ersetzen wußten. Gemeinsam mit White gelang ihm die Erfindung der Schnellstähle, deren Wirkung auf die Technik der Metallbearbeitung bekanntermaßen umwälzend war[1]). Er schreckt davor zurück, die Ausarbeitung der bestmöglichen Arbeitsweise, des *best way of doing a thing* so sehr der alsbald zur Routine erstarrenden Erfahrung und Überlieferung zu überlassen, wie dies seitens des traditionellen Fabrikbetriebes geschieht. Ohne dessen System die Brauchbarkeit abzusprechen, nennt er es unrationell, denn es folge, soweit es sich mit

[1]) Frederick Winslow Taylor, On the Art of Cutting Metals, Transactions of the American Society of Mechanical Engineers, vol. 28 (deutsch von A. Wallichs, Über Dreharbeit und Werkzeugstähle, Berlin).

dem arbeitenden Menschen befasse, Zufallsmethoden. Solche ließen aber immer zum mindesten die Möglichkeit von Verbesserungen offen.

Dieser Zustand entspreche nicht dem Geist, der sich sonst im modernen Betrieb kund tue. Alles und jedes, was den technischen, den physikalisch-chemischen Prozeß angehe, unterstelle er dem Gesichtspunkt der höchsten Zweckmäßigkeit, des besten Verhältnisses zwischen Aufwand und Leistung, und glaube, diese maximale technische Leistungsfähigkeit nur mittels des experimentellen Verfahrens auffinden zu können. Ein umfassendes Wissen dieser Art sichere seinem Streben denn auch den Erfolg. Und eine der bewährtesten seiner organisatorischen Maßnahmen sei die, den Arbeiter unzweideutig und ausführlich darin zu unterweisen, was er an der Drehbank, an der Bohrmaschine anzufertigen, ihm Blaupausen, Normallehren in die Hand zu geben, nach denen er sich bei Bearbeitung der Werkstücke zu richten habe. Wie allbekannt, sei es vor allem diese Trennung der höheren entwerfenden von der niederen ausführenden technischen Arbeit, die dem Fabrikbetrieb die Leistungsfähigkeit, die Überlegenheit gegenüber dem Handwerksbetrieb verschafft habe[1]). Aber der Fabrikbetrieb, so führt Taylor aus, sei eben bei der Eroberung des technischen Verfahrens durch die Wissenschaft stehen geblieben. Geblendet durch die Entwickelung, die seine technische Komponente genommen, habe er die entsprechende Durchgeistigung der werklichen Handgriffe, überhaupt der gesamten Arbeitsweise unterlassen: keine Leitung sage dem Arbeiter, wie er verfahren solle, um die vorgeschriebene Formgebung zu erzielen. Und diese Abwesenheit einer nach objektiven Zweckmäßigkeitsnormen orientierten Gestaltung der Arbeitsweise habe bewirkt, daß *„by comparison the increase in human efficiency (except where the worker is the slave of the machine, compelled to keep pace with it or lose his place) has been insignificant“*[2]). Nicht etwa, weil sich die menschliche Arbeitsmaschine nicht unter rationellen Gesichtspunkten betrachten lasse, sondern Taylor glaubt, daß sich durch vernunftgemäße Erforschung der menschlichen Arbeitsverrichtungen und Arbeitsbedingungen sehr wohl das Verhältnis zwischen Aufwand und Leistung verbessern ließe, gleichwie bei den stählernen Produzenten. Und warum sollte, so folgert er weiter, dem System einer Trennung der disponierenden von der ausführenden Arbeit hinsichtlich der Arbeitsweise nicht ein ähnlicher Erfolg beschieden sein, wie dem System, das dem Arbeiter die Konstruktion seiner Arbeitsstücke aus der Hand nimmt und sie einem Zweig der Betriebsleitung zuweist?

Zugrunde liegt all diesen Erwägungen eine ungeheure Skepsis gegenüber allem bloß durch die Tradition Geheiligten, gegen den Brauch von heute, der der Brauch von ehegestern zu sein pflegt, ein Glaube an das sieghafte Können des rationellen Verfahrens. Nichts wird als gegeben, als selbstverständlich hingenommen, die Zweckmäßigkeit aller und jeglicher gewohnten Handgriffe, Bewegungen, Bedingungen wird angezweifelt. Peinlich wird gefragt, ob eine Erfahrungsweisheit sich nicht ersetzen ließe durch experimentell-exakte Feststellung, Empirie durch Wissenschaft. Daher auch der Name des Systems. Das Zweckmäßigkeitsprinzip mittels Durcharbeitung auch der menschlichen Arbeitsverrichtungen auf alle Betriebselemente auszudehnen, dem Arbeiter ein objektiv normiertes „Bestverfahren“ zur Verfügung zu stellen, das ist der Leitgedanke des Taylorschen Systems.

Wir sehen zwei Forderungen nach konkreter Gestaltung ringen: die Idee eines experimentell ermittelten nnd normierten Bestverfahrens der Arbeitsweise und deren organisatorischen Ausdruck, die Trennung in unterweisende und ausführende Arbeit. Die letztere Forderung taucht in Gestalt des Rufs nach Schaffung eines „Stabes“ — im Sinne der militärischen Fachsprache — auf. Bei diesem Stabe soll sich die Kenntnis von der bestmöglichen Arbeitsweise treffen, gleichwie beim Konstruktionsbüro der heutigen Betriebe die Kenntnis von der bestmöglichen technischen Gestaltung. Aus seiner Zersplitterung in ungezählten Köpfen soll das Wissen zentralisiert werden. Unter dem bestehenden System, so sagt Harrington Emerson, *„because there is no general staff of this kind, each official down to the worker attempts, more or less awkwardly, to create his own staff. It is evident that the most philosophic way to meet general and universal problems is by general and universal solution“*[1]). Ohne daß ein solcher Stab aber ein den Kenntnissen der Arbeiter und der Meister überlegenes Wissen um die Arbeitsweise sein eigen nennt, hat er keinerlei Daseinsberechtigung. Diese muß er daraus herleiten, daß seine arbeitsökonomischen Lehrsätze, in praktisch verwertbare Form gegossen, den auf empirischem Wege gewonnenen weit mehr wie ebenbürtig sind. Wollte sich nun der Stab seine Kenntnisse in gleicher Weise erwerben wie die Arbeiter, so würden sie denen der letzteren bestenfalls gleichkommen. Besseres Wissen kann — wenn überhaupt — nur eine exakt und experimentell arbeitende Methode liefern. Sie wird, das hofft Taylor, den Betriebsleiter instand setzen, gleich erfolgreich vorzugehen, wie es der wissenschaftlich geschulte Chemiker dem handwerklichen Färber und Gerber gegenüber tun konnte. *„Without it he is in the position of a driver who is trying to develop a trotting horse without the advantage of a measured course or of a time piece. The driver would accomplish something, he might indeed force the horse to the limit, but he would never know whether he really had the best horse, or whether some change of harness, shoes, sulky, or track was a betterment or a detriment“*[1]). Man sieht,

[1]) Vergl. Werner Sombart, Der moderne Kapitalismus, Bd. II, S. 42 ff. Abschn. „Die neue Technik“.

[2]) Walter Dill Scott, Increasing Human Efficiency in Business, New York 1912, S. 2.

[1]) Harrington Emerson, Efficiency, New York 1912, S. 65, 70. [2]) Harrington Emerson, a. a. O. S. 177.

wie enge der Gedanke der experimentellen Untersuchung und der Gedanke der Trennung unterweisender von ausführender Arbeit zusammenhängen, wie sie sich wechselseitig bedingen. Ohne die auf Grund objektiver Untersuchung erworbene Überlegenheit wäre ein Stab zwecklos, diese Untersuchung kann aber ihrerseits nur seitens eines der Leitung angegliederten Stabes durchgeführt werden. Vollends wird diesem aber obliegen, das gefundene Bestverfahren praktisch durchzuführen, es durch Normalisierung zu verwerten. Was alles Taylor und seine Leute nicht ganz glücklich zu kennzeichnen lieben als *„equal division of the work and the responsibility between the workmen and the management“*.

Die erste der Aufgaben sucht Taylor durch Elementenberechnung und *Motion Study* zu lösen, die zweite durch Arbeitsbüro und Funktionsmeistersystem.

b) Elementenberechnung und *Motion Study*.

Das Wesen der Taylorschen Elementenberechnung besteht in der Analyse, der gedanklichen Zerlegung von Arbeitsverrichtungen, im Erfassen elementarer Bewegungsphasen nach ihrer Zeitdauer. Diese Zergliederung ist eine rein gedankliche und hat mit der Aufteilung eines Verrichtungskomplexes unter mehrere Arbeiter (Arbeitszerlegung) nicht das mindeste zu tun.

Der erste Schritt besteht in der Vornahme von sogenannten Zeitstudien (*time studies*). Mittels ihrer soll die genaue Zeit ermittelt werden, innerhalb deren jede der im Vollzug einer bestimmten Arbeit übungsgemäß gemachten Bewegungen ausgeführt wird. Es handelt sich also vorerst um nichts weiter wie um eine exakte Beobachtung der gewohnten Arbeitsweise. Sollen diese Studien von Nutzen sein, so ist dreierlei zu beachten:

1. Die gemessenen Bewegungen müssen möglichst elementar, d. h. praktisch nicht weiter zerlegbar sein. So wird z. B. eine einfache Drehbankarbeit in 73 Operationen aufgeteilt, deren jede einzeln gemessen wird.
2. Die Messungen haben so genau wie möglich zu erfolgen. Man bedient sich daher meist der Stopuhr. Ein origineller Vorschlag geht dahin, den Kinematographen in den Dienst der Zeitstudien zu stellen.
3. Die Messungen müssen an einer Großzahl von Beobachtungsobjekten unter Berücksichtigung ihrer Verschiedenheiten durchgeführt werden, um von Zufälligkeiten nach Möglichkeit unbeeinflußte Ergebnisse zu liefern.

Naturgemäß nimmt man solche Zeitstudien zuerst an den einfachsten Tätigkeiten vor. Bis zum Überdruß hört man von den barrentragenden Hofarbeitern und den Schauflern, deren Beobachtung Taylor unternahm[1]). Sobald verwickeltere Verrichtungen in Frage kommen, schwellen die Studien zeitlich, die Aufzeichnungen räumlich mächtig an.

Schon diese Studien liefern, obwohl sie nichts weiter wie Vorarbeit sind, Brauchbares. Da man weiß, welche Zeit jeder Bruchteil einer bestimmten Arbeitsverrichtung in Anspruch nimmt, die Mehrzahl der anläßlich neuer Arbeiten vorzunehmenden Verrichtungen aber nichts weiter wie eine Kombination elementarer, nach ihrer Zeitdauer erforschter Handgriffe ist, läßt sich — sobald ein gewisser Schatz von Elementenberechnungen angesammelt worden — unschwer durch bloße Addition von Elementenzeiten die Ausführungszeit neuer komplizierter Arbeit im voraus ermitteln. Der Methode nach handelt es sich dabei um etwas ganz ähnliches wie bei der Kausalanalyse eines Geschehnisses zwecks Gewinnung von Lehrsätzen, von der Dietzel sagt[2]): „Sofern . . . bewiesen ist, daß die und die Ursachen miteinander wirken, und weiter, wie jede einzelne dieser Ursachen wirkt, um zu ihrem Teil das beobachtete Phänomen zu erzeugen, so ist mit dieser Zerlegung des komplexen Kausalismus in seine Komponenten eine Reihe von Lehrsätzen gewonnen, welche überall dann und da verwertbar sind, wo irgend eine dieser Ursachen wieder einmal in concreto waltet, mag sie später auch als Glied eines ganz anderen Ursachenkomplexes auftreten.“ Damit kommt das Tasten nach dem Akkordsatz in Wegfall, das man sonst gezwungen ist, auf Grund früher ausgeführter Arbeiten verwandter Natur „aus dem Handgelenk“ vorzunehmen. Die Bedeutung dieser Tatsache für das Lohnwesen ist unmittelbar verständlich. Auch die Selbstkostenberechnung wird den Zeitstudien für diese ihre Leistung Dank wissen.

So wertvoll nun eine zuverlässige Vorausberechnung der effektiven Herstellungszeit neuer Stücke sein mag, begnügt sich Taylor nicht mit ihr als der einzigen Frucht seiner Zeitstudien. Denn dem Beobachter muß ganz von selber die Frage aufsteigen, ob denn die durch ihn gemessenen Bewegungen des Arbeiters wirklich die zweckmäßigsten seien, ob sie nicht vielmehr zu einem guten Teil einmal erlernte, dann durch Übung entwickelte und gefestigte, nicht aber nach dem arbeitsökonomischen Prinzip „bestmögliche“ seien. Ohne sich eingehend der später zu erörternden psychophysischen Verumständigungen bewußt zu sein, gelangt er von der Elementenberechnung zur *Motion Study*, zu Bewegungsstudien. Ungemein erleichtert wird die Überprüfung von Arbeitsverrichtungen durch den elementaren Charakter der Bewegungen, die Gegenstand der vorangegangenen Zeitstudien bilden. Die Tendenz der *Motion Study* geht naturgemäß dahin, Bewegungen auszumerzen oder — wo dies nicht angeht — durch andere, weniger Kraft und Zeit in Anspruch nehmende zu ersetzen. Immer, ohne daß dadurch das Endergebnis der Arbeit, die Arbeitsleistung eine Veränderung erlitte, versteht sich. Der Analyse folgt also die Elimination des Unzweckmäßigen auf dem Fuße. Sie verlangt vom Beobachter ein bestimmtes Maß von Unvoreingenommenheit, die

[1]) Beispiele von Zeitstudien finden sich u. a. bei Frederick Winslow Taylor, Shop Management, New York 1911, S. 148ff. und in der deutschen Bearbeitung dieses Buches, Taylor-Wallichs, Die Betriebsleitung, Berlin 1912, S. 80ff.

[2]) H. Dietzel, Theoretische Sozialökonomik, Leipzig 1895, Bd. 1, S. 66.

wohl nicht bei dem handwerklich mit der Arbeit selbst Vertrauten zu finden sein dürfte.

Tatsächlich hat sich gezeigt — am auffälligsten wohl im Maurergewerbe — daß nicht wenige der gewohnheitsgemäß ausgeführten Handgriffe nicht allein überflüssig (also an sich zeitraubend), sondern geradezu leistungshemmend (weil notwendige andere Bewegungen störend) sind. Die durch Ausschaltung überflüssiger und hemmender Bewegungen erwirkte Zeitersparnis drückt natürlich reinen Energiegewinn aus. Überraschen dürfte es, daß nach Harrington Emerson in den meisten Fabrikbetrieben die effektiven Arbeitsleistungen um 80 bis 30%, im Mittel um 50 bis 40% hinter den möglichen Leistungen zurückbleiben. Auch dem Mißtrauen dürfte es rufen, sei es gegen die Feststellung selbst, sei es gegen den aufgestellten und als Maßstab dienenden *Standard of Efficiency*. Wir verweisen unsere diesbezüglichen Ausführungen in einen späteren Teil.

Nach Gilbreth erschöpft sich die *Motion Study* nicht in der rationellen Beobachtung der Bewegungen selbst, sondern schließt ein: a) Untersuchungen über die zweckmäßigsten äußeren Arbeitsbedingungen und Werkzeuge (*surroundings, equipment, and tools, or the environment and the means by which the motion is made*), b) Studien über die individuelle Eignung des Arbeiters (*the individual making the motion*)[1]). Letzteres greift ins Gebiet der Berufsberatung über, ersteres gehört selbstredend mit zur Sache. Doch hat es wenig Zweck, hier, wo allgemeine Fragen aufgeworfen sind, diese Scheidung vorzunehmen. Es sollen daher in der Folge, wo immer von *Motion Study* die Rede ist, die beiden genannten Zweige derselben inbegriffen sein. Zur *Motion Study* gehören unzweifelhaft auch Untersuchungen über die Wirkung von Erholung und Pausen[2]). Es ist bekannt, daß physiologisch betrachtet Ermüdung Häufung von Ermüdungstoxinen (Milchsäure usw.) in den arbeitenden Geweben, daß Erholung Wegschwemmung derselben ist. Zu dieser peripherischen Ermüdung gesellt sich die Ermüdung des Zentralapparates, des Gehirns. Was arbeitstechnisch interessiert, ist, daß mit der Ermüdung (mangels eines psychomotorischen Erregungszustandes) regelmäßig die Leistungsfähigkeit sinkt. Für jede Art von Leistung besteht nun ein gewisses Pausenoptimum, bei dessen Verwirklichung Höchstleistung unter vollem Kräfteersatz stattfinden kann.

Der Auffindung dieses Optimums widmet sich Taylor, indem ihn als veränderliche Größe einmal die gesamte Arbeitszeit beschäftigt. Doch scheint auf diesem schon von Geeigneteren beackerten Gebiet von seiner Seite nichts Neues beigesteuert worden zu sein. Dann wird die Ermittelung der optimalen Gesamtpausendauer versucht. Sie ist von Arbeit zu Arbeit verschieden. Es zeigt sich, so wird berichtet, daß beim Verladen 42 kg schwerer Eisenbarren der Arbeiter nur während 43% der Arbeitszeit belastet sein darf, soll anders das Leistungsoptimum erreicht werden[1]). Endlich bemüht man sich, zu erforschen, auf welche Weise sich diese Pausenzeit am zweckdienlichsten über die Arbeitszeit hin verteilen lasse. Häufige kurze Pausen sind in der Regel seltenen langen vorzuziehen. So wurden für Arbeiterinnen, die Stahlkugeln zu prüfen hatten, Pausen von 10 Minuten in Abständen von 75 Minuten als beste Verteilung erkannt. Bei solchen Untersuchungen bedient man sich wohl der Mittel, die die Physiologie zur Verfügung stellt, wie des Ästhesiometers und des Mossoschen Ergographen, denn man weiß, „daß das subjektive Müdigkeits-Unlustgefühl durchaus kein zuverlässiger Maßstab für die wirkliche Ermüdung, d. h. für die Beeinträchtigung der Leistungsfähigkeit ist“ (Münsterberg).

c) Arbeitsbüro und Funktionsmeistersystem.

Elementenberechnung und *Motion Study* gewinnen sachlich einwandfreie Daten über diejenige Arbeitsweise, die „den Vollzug einer Leistung mit einem Minimum von Anstrengung gestattet“, bzw. bei gegebener Anstrengung maximale Leistung bewirken kann. Als zweite Aufgabe bleibt die Umsetzung des Gefundenen in die Werkstattpraxis.

Ein „Arbeitsbüro“, wie Wallichs die Bezeichnung *Planning* oder *Laying Out Department* übersetzt, bildet diese Verwertungsstelle. Ihr liegt die Ausfertigung der arbeitstechnischen Anweisungen ob, sie ist dem Konstruktionsbüro koordiniert. Jedes Werkstück wird von ihr mit einer sogen. Unterweisungskarte (*Instruction Card*) versehen. Diese Karte ist der Niederschlag der *Motion Study*, deren Anwendung auf einen praktischen Fall, und enthält als solcher genaue Vorschriften darüber, in welcher Weise die Bearbeitung vorgenommen werden soll, z. B. für welchen Vorschub, welche Schnittiefe die Arbeitsmaschine während der verschiedenen Bearbeitungsphasen einzustellen, mit welcher Geschwindigkeit sie zu betreiben sei, welche Handgriffe vorgenommen und in welcher Reihenfolge sie vorgenommen werden sollen. Oft wird die Bearbeitung eines einzelnen Stückes in eine Reihe von Teiloperationen zu spalten sein, deren jede eine besondere Unterweisungskarte erhält. So unterteilt sich beispielsweise die Herstellung eines Kopfkissens in elf, die eines eisernen Tisches in dreizehn Stadien.

Jeder auf der Karte verzeichneten Verrichtung ist die sogen. Normalzeit (*Standard Time*) beigefügt, d. h. die Zeit, innerhalb der sie den Zeitstudien zufolge ausgeführt werden kann. Der Angabe dieser Normalzeit wird große Bedeutung beigelegt. Es werden gern Vergleiche angestellt mit den Vorteilen, die eine Standardisierung der technischen Mittel zu bieten pflegt[2]). Hauptsächlich

[1]) Frank B. Gilbreth, Motion Study, New York 1911.
[2]) Goldmark, Fatigue and Efficiency, New York 1912.

[1]) Frederick Winslow Taylor, The Principles of Scientific Management, New York 1911, S. 57 und Taylor-Roesler, Die Grundsätze wissenschaftlicher Betriebsführung, München 1913, S. 61.
[2]) Über diese s. Ernst Bernhard, Höhere Arbeitsintensität bei kürzerer Arbeitszeit, Leipzig 1909, S, 34 ff.

wird die Festlegung einer Normalzeit empfohlen, weil der Arbeiter, einem psychologischen Gesetz folgend, eine genau bestimmte Zeit eher innezuhalten versuche, wie eine vage Schätzung. Die Normalzeit stelle einen Rekord dar; durch die Konkurrenz des Arbeiters mit ihr solle der Wetteifer geweckt werden, gleichwie sich dies dadurch erreichen lasse, daß man Arbeitergruppe gegen Arbeitergruppe. oder Hochofen gegen Hochofen ausspiele[1]). Daß die Normalzeiten nach elementaren Verrichtungen detailliert seien gestatte dem Arbeiter aber, sich selbst im Verlauf der Arbeit zu kontrollieren, zu sehen, wo er hinter der Normalzeit zurückbleibe, wo er sie schlage, um so seine schwachen Punkte herauszufinden.

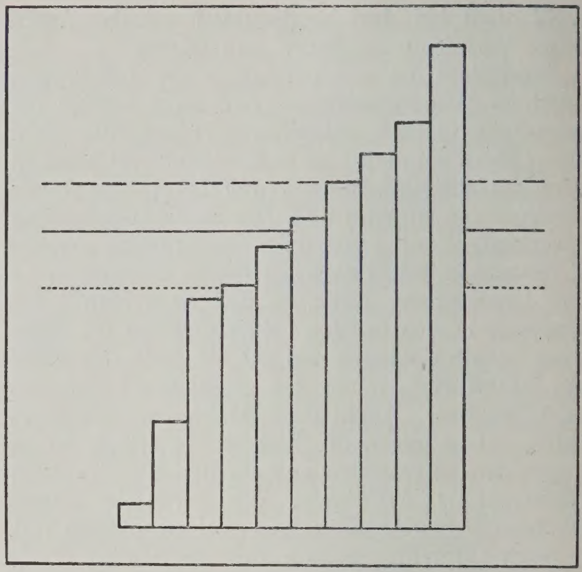
Diese Normalzeiten (100 % *efficiency* werden sie auch genannt, und als 80 % *efficiency* wird eine sie um 25 % übersteigende Ausführungszeit bezeichnet) sind nach den Leistungen erstklassiger Leute berechnet. Ihre Innehaltung durch jeden Arbeiter kann darum nicht gefordert werden. Emerson sagt: „*The efficiency engineer knows that only by the rarest accident will actual times correspond with total predetermined times . . . He will never attain exact correspondence between allottment and performance*“[2]). In der Regel werden daher der am Fuß der Unterweisungskarte vermerkten Gesamtausführungszeit 10 bis 75 % zugerechnet. Damit scheint die Normalzeit mehr zu einer bloßen Rechnungseinheit zu werden, was auch dadurch betont wird, daß unter den Prämienlohnsystemen die Prämie regelmäßig schon bei 50 bis 70 % *efficiency* beginnt. Eine Annäherung der effektiven Leistung an die Kartenzeit wird nichtsdestoweniger erstrebt, wie gleich zu schildern sein wird.

Wie sich innert einer zehnköpfigen Arbeitergruppe die tatsächlich erzielte Leistung zur Normalleistung in einem bestimmten Einzelfall verhalten hat, mag das Diagramm 2 zeigen, das nach einem von Emerson gegebenen Zahlenbeispiel gefertigt ist. Die Durchschnittsleistung der Gruppe stellt sich dabei auf 86,6 % der Normalleistung (s. oben).

Eigentlich ist auch diese Tätigkeit des Arbeitsbüros bloß ein vorbereitender Schritt zur Verwirklichung der bestmöglichen Leistung. Sie schafft den spezifischen, den für ein bestimmtes Werkstück festliegenden Standard, sichert aber noch keineswegs dessen Durchführung. Immer noch bleibt die Aufgabe zu lösen übrig, wie das Bestverfahren zum allgemein gebräuchlichen gemacht werde.

Taylor schlägt folgenden Weg ein. Die normalisierte Arbeitsweise wird zur Routine reduziert. Auf experimentellem Weg wurde sie gefunden; eingeführt werden kann sie nur, indem man den Arbeiter dazu bringt, sie unbewußt anzuwenden. Übung ist das Mittel, durch das Leichtigkeit, Sicherheit und Schnelligkeit einer Arbeitsleistung gesteigert werden können. So sehr, daß der mit unzweckmäßigen Handgriffen schaffende Geübte dem rationeller arbeitenden Ungeübten überlegen sein kann.

[1]) Walter Dill Scott, a. a. O. S. 48 ff.
[2]) Harrington Emerson, a. a. O. S. 177.



– – – Normalleistung —— Durchschnittsleistg. -------- Prämiengrenze

Diagramm 2.

Wirkliche Leistung einer 10 köpfigen Arbeiterkolonne, verglichen mit der Normalleistung laut Unterweisungskarte.

Einübung der neugefundenen besseren Bewegungen und der verbesserten Arbeitsweise kann daher allein zum Ziele führen. Hindernd steht diesem Vorgehen die alte Routine entgegen. Nur eine Unterweisung eingehender Art kann die Hemmnisse überwinden, die in der durch Übung nach alter Methode erlangten Fertigkeit wurzeln. Darum sagt Gantt: „*The primal element in getting men up to standard efficiency is teaching.*“

Solche Einübung verlangt längere und verständige Beschäftigung des Unterweisenden mit dem Arbeiter. Zur Erfüllung dieser Aufgabe dürfte sich der Meister gängigen Schlages, an den man wohl als an die dazu berufene Persönlichkeit denken mag, nicht eignen. Gegen seine Verwendung als Unterweisungsbeamten mögen die verschiedensten Gründe sprechen; sie alle werden aber überragt durch den einen trivialen: daß diese Unterweisung der Arbeiter Anforderungen an den Meister stellen würde, denen er neben seinen sonstigen Pflichten nicht gewachsen wäre. Schon allein der Zeit nach nicht. Einer Vermehrung der Zahl der Meister unter Belassung ihrer Befugnisse zieht Taylor die Aufteilung der Meisterfunktionen unter eine Reihe von Spezialmeistern vor. Er bezeichnet die so geschaffene Organisation als *Functional Foremanship*. Beispielsweise setzt er an die Stelle je eines „Universalmeisters“ vier Funktionsmeister, überträgt zudem gewisse Meisterfunktionen Beamten des Arbeitsbüros, wie dem *Routing Clerk* die in ein wohldurchdachtes System gebrachte Regelung des Ganges der Werkstücke. Die vier Funktionsmeister sind:

1. Der *Gang Boss,* der als „Vorrichtungsmeister“ dafür sorgt, daß Arbeitsstücke und Werkzeuge zur Stelle sind.

2. Der *Instructor (Speed Boss)*, der Interessanteste von den Vieren, denn ihm ist die Unterweisung

der Arbeiter in den neuen Methoden übertragen. Sein Vorbild ist der sportliche Trainer, ohne den der Sportmann ja auch stets ein Stümper bleiben würde (nach Palmòn läßt sich durch systematisches Training die körperliche Leistung innert 10 Wochen durchschnittlich auf das Elffache steigern). Durch Beratung und Beispiel soll der *Instructor* die delikateste Aufgabe lösen, die im Kreise des Taylorschen Betriebssystems gestellt wird, die Aufgabe, eingefleischte Gewöhnung durch Neues zu ersetzen. Seine Eignung dürfte nicht selten über den praktischen Erfolg des Systems entscheiden.—Auch die angelernten Arbeiter behält er im Auge. Er führt *Observation Sheets* mit sich, in denen sich die Normalzeiten verzeichnet finden. Zum Vergleich setzt er die mittels Stopuhr ermittelten wirklich erzielten Zeiten daneben. „*It happens frequently that a workman, finding himself unable to accomplish his task in the standard time, will ask the instructor to time his detail motions so that he may discover where he is falling behind*“ (Gantt).

3. Der *Inspector*, dem die Kontrolle der abgelieferten Arbeit zufällt.

4. Der *Repair Boss*, der sich um den Zustand der Maschinen, Riementriebe usw. kümmert, damit auch sie mit höchstem Wirkungsgrad arbeiten.

Dieses Funktionsmeistersystem bedeutet einen Bruch mit der allgemach fast zu einem Dogma erhärteten Anschauung, der Arbeiter dürfe Anweisungen stets nur durch einen und denselben Meister erhalten. Das autoritative Prinzip wird durchlöchert, und jedenfalls wird, in Übereinstimmung mit der allgemeinen Tendenz der neueren Fabrikorganisation, die Machtstellung des Meisters erschüttert[1]). Gleichviel, mit welchen Folgen dies geschehen mag: den Anforderungen, die das Taylorsche System stellt, wäre kein einzelner Mann gewachsen.

Eine Wirkung aller dieser Maßnahmen, der Vornahme von Elementenberechnungen und Bewegungsstudien, der Errichtung eines Arbeitsbüros, der Schaffung von Funktionsmeistern ist die starke Vermehrung des Beamtenstabes. In Maschinenfabriken Taylorscher Organisation pflegt sich, wie verlautet, das Verhältnis, in dem die Zahl der Beamten zur Zahl der Arbeiter steht, um 1 : 3 herum zu bewegen. Münsterberg schreibt darüber: „Tatsächlich sind in vielen Fabriken, die nach dem neuen System organisiert sind, die Funktionen der Betriebsleiter, der technischen Direktoren, der Faktoren, der Vorarbeiter oder wie man sie nennen mag, so zerlegt, daß die Zahl der administrativ tätigen Angestellten zuweilen versiebenfacht werden muß“. Doch wird versichert, daß die diesem *Efficiency Staff* ausgerichteten Gehälter die produktivsten seien.

d) Das Lohnsystem.

Die Bedeutung des Lohnsystems für das Taylorsche Betriebssystem scheint auf den ersten Blick besonders hervorragend, denn ohne die Mitwirkung der Arbeiter — und diese herbeizuführen ist der Zweck der Lohnsysteme — schweben die Leistungssteigerungen, die das rationelle Taylorsche Verfahren dem Unternehmer verspricht, in blauer Luft. Der Raum, den die Schriften der Taylorleute der Besprechung des Entlöhnungsverfahrens einräumen, ist denn auch sehr groß. Zudem hat von allen Bestandteilen des Taylorschen Systems eben das Lohnsystem die früheste und ausgiebigste Behandlung seitens der europäischen Literatur gefunden. Was sich dadurch erklärt, daß die erste Veröffentlichung Taylors sogar den Gedanken der Elementenberechnung, ein so ganz anderes Gesicht er auch heute zur Schau trägt, aus lohntechnischen Erwägungen entspringen läßt[1]). Die Elementenberechnung wollte zu Beginn nichts weiter wie ein Verfahren sein, das die stückweise Entlöhnung komplizierter Arbeit (wie sie Maschinenfabriken aufweisen) ermöglichen sollte. Erst mit der Zeit scheint man der weiteren Möglichkeiten gewahr geworden zu sein, die in ihr schlummern.

Taylor verwirft das einfache Akkordsystem in der Regel der Fälle, und zwar mit der Begründung, daß durch die bei ihm drohende Gefahr des Akkorddrückens das systematische „Bremsen“ seitens der Arbeiter heraufbeschworen werde. Als unvollkommen spricht er auch die sogen. Teilungssysteme, wie das Halseysche an. Was er empfiehlt, ist das äußerst scharf wirkende *Differential Rate System*, ein System der steigenden Stücklöhne, dessen Stücklohnsatz sich progessiv mit der erzeugten Produktenmenge ändert. Offenbar erfreut sich außerdem das Ganttsche *Task and Bonus System* großer Beliebtheit bei den Taylorschen Lohntheoretikern. Es stellt die Kombination des sog. Pensumsystems mit einem Prämienlohn dar. Das Pensumsystem weist jedem Arbeiter eine genau umgrenzte Tagesleistung zu, von deren mehr oder weniger restlosen Durchführung die Prämie abhängig gemacht wird. Beachtenswerterweise vollzieht sich dabei deren Berechnung auf einer Zeitbasis, nichtsdestoweniger handelt es sich hier um ein Akkordprämiensystem. Den Nachteil der sprunghaften Änderung der Sätze, der allen anderen Prämiensystemen eignet, kann dieses System vermeiden. Beispiel:

Stundenlohnsatz = 60 (garantierter Mindestlohn).
Normalzeit laut Unterweisungskarte = 3 Stunden.
Prämiengrenze = $4\frac{1}{2}$ Stunden.
Prämie = 20 % mit degressiven Sätzen für unternormale Leistung.

a) Erzielte Zeit = $2\frac{1}{2}$ Stunden.

Berechnung:	Verbrauchte Zeit zum Stundenlohnsatz = 2,5 × 60	= 1.50
	20 % Prämie	= —.30
	Gegenüber der Normalzeit ersparte Zeit zum Stundenlohnsatz = 0,5 × 60	= —.30
		2.10
	Also Stundenverdienst	= —.84

[1]) Vgl. Schriften des V. f. S. Bd. 134, Dora Landé, Auslese und Anpassung der Arbeiterschaft in der Maschinenindustrie, S. 228 über „Meisterwirtschaft“.

[1]) Frederick Winslow Taylor, A piece-rate system, Transactions of the American Society of Mechanical Engineers, vol 16.

b) Erzielte Zeit = $3\,^1/_2$ Stunden.

Berechnung: Verbrauchte Zeit zum Stundenlohnsatz = 3,5 × 60	= 2.10
6 % Prämie	= —.13
	2.23
Also Stundenverdienst	= —.63,7

Die Gestaltung des Stundenverdienstes bei verschiedener Leistung unter Taylorschen Lohnsystemen (*Differential Rate* und *Bonus System*) ist aus dem Diagramm 3 ersichtlich. Vergleichshalber findet sich dort auch die Kurve des einfachen Akkordlohns eingezeichnet.

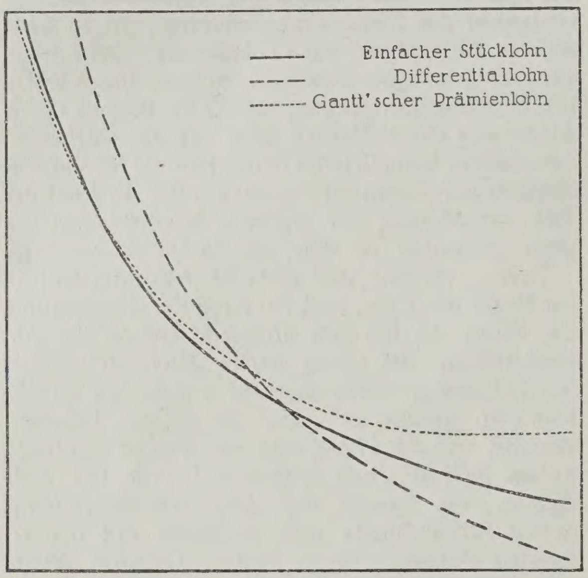


Diagramm 3.
Kurven des Tages- oder Stundenverdienstes unter Taylorschen Lohnsystemen.

Eine Erörterung der zahlreichen Fragen, die sich aus dem eigentümlichen Aufbau dieser Lohnsysteme ergeben, ist hier nicht angebracht[1]). Allein schon deshalb nicht, weil die Mannigfaltigkeit, die innert der durch Taylor und seine Schüler organisierten Betriebe hinsichtlich der Entlöhnungsverfahren, innert dieser wiederum in bezug auf die Lohnsätze besteht, darauf hindeutet, daß kein bestimmtes Lohnsystem den Anspruch erheben darf, einen integrierenden Bestandteil des Taylorschen Betriebssystems zu bilden. Der Versuch, diese Vielgestaltigkeit als Anpassung eines und desselben Systems zu deuten, mißlingt. Gemeinsam ist allen nur die starke Progression. — Die Probleme, die sich den Taylorschen Lohnsystemen entrollen, sind die nämlichen, mit denen sich andere Betriebssysteme auseinander zu setzen haben. Darum finden sie in der Literatur über Lohnsysteme und Lohnpolitik ihren Platz.

2. *Grundlagen und Möglichkeiten.*

a) Psychophysik und Taylorsystem.

Die Hauptzüge dessen, was als Taylorsches Betriebssystem bezeichnet wird, dürften damit umrissen worden sein. Eine privatwirtschaftliche Untersuchung hätte sich nun verschiedenen Einzelfragen organisatorischer Natur zuzuwenden. Was wohl aber erstlich mehr interessiert, wird jene Hauptfrage sein, wieso es mittels dieses Systems überhaupt möglich sei, die Leistungsfähigkeit des industriellen Arbeiters zu steigern. Denn die Aussage, es werde eben durch Taylor die Arbeitsteilung einen Schritt weitergeführt, ist leer und taugt nicht zur Erklärung.

Wir weisen auf eine Reihe von Untersuchungen hin, die, andere Wege gehend, nicht wie die Taylorschen von Männern der Fabrikpraxis, sondern von Forschern jener Wissenschaft unternommen wurden, die am ehesten geeignet scheint, uns die Erklärung der Taylorschen Erfolge zu erleichtern, der Psychologie und der Psychophysik. Denn weil das Taylorsche Betriebssystem sich um die menschliche Arbeitsweise dreht, können wir eine Antwort auf unsere Frage am ehesten von seiten jener Wissenschaften erwarten, die sich mit den Vorgängen des Bewußtseins und deren Beziehungen zu physiologischen Phänomenen befassen. Insbesondere die Psychophysik dürfte Aufschlüsse bereithalten, verändern doch die Maßnahmen, die Taylor vorschlägt und vornimmt, die „Ansprüche, die an den psychophysischen Apparat des Arbeitenden gestellt werden." Was umso wertvoller ist, als sich in den Abhandlungen der Apostel des *Scientific Management* kaum der Versuch einer solchen Erklärung findet.

Es wird nun durch die Untersuchungen, deren Zusammenstellung namentlich Max Weber und Hugo Münsterberg geben[1]), wahrscheinlich gemacht, daß bisher — mangels besseren Wissens um die Sache — die Großzahl der Arbeitsverrichtungen den psychophysischen Bedingungen des Arbeitenden nicht so vollkommen angepaßt waren, wie sie es hätten sein können, daß demzufolge ein Verlust an Aufwand stattfand. Von den Gelegenheiten, die der Arbeitsaufwand benützen kann, um derart nutzlos zu versickern, können nur die wichtigsten genannt werden.

1. Die Bewegungsfolge. Am technischen Endeffekt gemessen gleichwertige Handgriffe, Bewegungen können einem verschieden großen Energieaufwand entspringen, je nachdem gewisse Naturgesetze, wie das Gesetz der symmetrischen Bewegungen, ausgenützt werden oder nicht. Besonders häufig verschlechtert wird das Verhältnis zwischen Aufwand und Leistung durch das Vorhandensein von Bewegungen, die nicht in die selbsttätig ablaufende sogen. psychophysische Kette hineinpassen, die durch diesen ihren Charakter als „Fremdkörper" die Aufmerksamkeit des Arbeitenden auf sich lenken und Willensanstrengungen erforderlich machen. Das gleiche gilt von den in den Arbeitsakt einbrechenden Störungen äußerer Art, z. B. durch Geräusch

[1]) Über das Differentiallohnsystem vgl. Hasbach, Fallende und steigende Stücklohnsätze, in Conrads Jahrbüchern, III. Folge, Bd. 29, S. 721 ff. Kurze Anmerkung über den „Werklohn" (Task Wage) in Bernhards Handbuch der Löhnungsmethoden, S. 34 f.

[1]) Max Weber, Zur Psychophysik der industriellen Arbeit, Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik, 1908/10. Hugo Münsterberg, Psychologie und Wirtschaftsleben, Leipzig 1912.

oder Gespräch. Übereinstimmung herrscht bei allen Beobachtern darüber, daß solche aus dem Rahmen eines Funktionskomplexes herausfallenden Elemente auch dann die Leistung beeinträchtigen, wenn sie nicht mehr als Störung empfunden werden.

2. Übung. Die als Kennzeichen der Geübtheit auftretende Kräfteökonomie „wird vor allem bewirkt durch Ausschaltung oder Beschränkung der Inanspruchnahme aller der Teile des psychophysischen Apparates, die für die konkrete Leistung entbehrlich sind"[1]). Erreicht wird der Zustand der Geübtheit also nicht bloß durch einfache Wiederholung und durch Kräftigung der benutzten Organe, sondern vor allem durch Automatisierung in der Weise, daß die anfänglich durch Willensantrieb bewirkten Bewegungen derart organisiert werden, daß ein einziger Anstoß ganze Bewegungsketten auslöst, ohne daß deren Ablauf das Bewußtsein in Anspruch nehmen würde. Jede vorangehende Bewegung wird zum Reiz für die nachfolgende, und günstigstenfalls verlaufen die unvermeidlichen Nebenleistungen richtungsgleich zur Hauptleistung. Auf dieser Automatisierung beruht die leistungssteigernde Wirkung des Rhythmus; bei ihm ermöglicht der Gleichtakt eine besonders weitgehende Ausschaltung des Willens[2]). Wenn nun in einer Bewegungsfolge Willensimpulse da stehen bleiben, wo sie in der angedeuteten Weise ersetzt werden könnten, so bedeutet dies, daß das arbeitsökonomische Prinzip nicht nach Möglichkeit verwirklicht worden ist.

3. Arbeitskombination. Es ist organisch begründet, daß gewisse Bewegungen mit gewissen anderen leicht oder schwierig kombinierbar sind. Manche lassen sich in die „Lücken" ihres Partners hineinpassen; andere stören ihn und werden durch ihn gestört. Es scheinen psychophysisch verwandte Bewegungen leichter kombinierbar zu sein wie fremde, wobei psychophysische Verwandtschaft etwas ganz anderes bedeutet als Verwandtschaft nach dem technischen Effekt. Eine beachtenswerte Erscheinung ist dabei, daß in vielen Fällen die kombinierte Leistung weniger stark ermüdend wirkt als die getrennt vollzogenen Leistungen. Mehr oder minder geschickte, d. h. diese subtilen Umstände berücksichtigende Vereinigung von Arbeiten kann somit Leistungshebung oder Leistungssenkung bei gleichbleibendem Kraftaufwand verursachen, wobei die Berücksichtigung der individuellen Veranlagung weitgehend entscheiden wird.

4. Ermüdung und Monotonie. Die Ermüdungsfrage wurde bereits im Abschnitt 1. a) anläßlich der Erörterung der Pausenwirkung gestreift. Wir kommen nicht mehr auf sie zurück. Monotonie kann insofern leistungshemmend wirken, als sie einen Widerwillen gegen die Arbeitsverrichtung auslöst. Nach den Untersuchungen Münsterbergs hängt „das Gefühl der Monotonie sehr viel weniger von der Art der Arbeit als von gewissen Dispositionen des Individuums ab"[1]). Demnach würde es sich, falls man zwecks Verbesserung des arbeitsökonomischen Wirkungsgrades die Monotonie beseitigen will, weniger um eine Umgestaltung der Arbeitsweise als vielmehr darum handeln, gleichförmige Arbeit Individuen zu übertragen, deren psychophysischer Habitus zur „leichten Auffassung wiederholter Eindrücke" neigt.

Hat das Taylorsche System etwas mit diesen Dingen zu tun?

In seinen Zeitstudien besitzt Taylor offenbar ein Mittel, das die Aufdeckung von Energieverlusten der genannten Art erleichtert. Und was von seiner *Motion Study* verlautet, läßt erkennen, daß es sich bei dieser einmal um die Ausmerzung psychophysisch störender Bewegungen handeln muß, dann um zweckmäßige Kombination von Verrichtungen und schließlich um möglichst gute Einübung der gefundenen Arbeitsweise, letzteres vermittels des unter „Arbeitsbüro und Funktionsmeistersystem" geschilderten Verfahrens. Endlich werden auch die äußeren Arbeitsbedingungen unter diesen Gesichtspunkten durchprüft, die Arbeiter selbst tunlichst nach ihrer persönlichen Eignung ausgesucht. Von all dem hört man ständig in den Veröffentlichungen der Taylorschule, nur daß sie sich dabei in der Regel nicht der wissenschaftlichen Fachsprache der Psychophysik bedient. Sie nennt es kurzerhand Rationalisierung, *elimination of undesirable effort and waste of all kinds*. Daß sie dabei, um die Großzügigkeit ihrer Grundsätze hervorzuheben, diese mit Vorliebe als eine Philosophie der Zweckmäßigkeit bezeichnet und dabei in sehr breite Allgemeinheiten hineingerät, tut nichts zur Sache. Es ist beachtenswert, daß die Taylorschen Organisatoren dieselben Wege gehen, die unsere Theoretiker der Psychophysik vorzeichnen. Auf die Verwandtschaft dieser Strebungen sei ausdrücklich hingewiesen. Besonders hübsch zeigt sie sich in einem der sehr bekannten Fälle: den Maßnahmen, die Gilbreth beim Mauern traf[2]). Da finden sich alle obengenannten Momente: die gewohnten Handgriffe werden sorgfältig durchgangen und es gelingt, ihre Zahl von 18 auf 5 herabzusetzen; Bewegungen werden vereinigt; das Arbeitsgerät wird zwecks Bewegungsersparnis umgestaltet. All dies wird normalisiert und routinisiert. Überflüssig, beizufügen, daß sich hier ein besonders geeignetes Feld bot, da bei dieser Arbeit des Backsteinschichtens der menschliche Faktor eine überwiegende Rolle spielt. Es ist zu vermuten, daß unter sonst gleichen Umständen das Taylorsche System (soweit es *Motion Study* ist) in solchen Fällen auf größeren Erfolg hoffen darf, wie etwa da, wo automatische Maschinen in Verwendung stehen. Es sei denn, es ermögliche, in letzterem Fall mehrere Maschinen in einer Hand zu vereinigen. Es wäre gewiß von Interesse, die bisherigen Leistungen Taylors und seiner Leute unter diesem Gesichtswinkel zu durchgehen. Es könnte dies möglicherweise auch zu Aufschlüssen

[1]) Max Weber, a. a. O. S. 740.
[2]) Vgl. Karl Bücher, Arbeit und Rhythmus, Leipzig 1902, S. 23.

[1]) Hugo Münsterberg, a. a. O. S. 118.
[2]) Frank B. Gilbreth, A Bricklaying System, Chicago 1910.

darüber führen, inwieweit die Leistungsfähigkeit des industriellen Arbeiters überhaupt Resultante der an seinen psychophysischen Apparat gestellten Anforderungen ist, inwiefern sie unter dem Einfluß anderer Faktoren steht.

Den Psychologen vom Fach wird die Taylorsche Methode allerdings schwerlich befriedigen, ist doch ihr Zweck der, binnen kurzer Frist praktisch brauchbare Ergebnisse zur Verwendung zu stellen, ohne Rücksicht auf deren wissenschaftlich einwandfreie Politur. Ist auch Taylors Verfahren relativ exakt, so doch stets nur in dem Grade, wie dies der vorliegende Zweck gerade verlangt. Aber wenn es auch nicht mit der Genauigkeit eines Laboratoriumsversuches alle schwachen Seiten einer bestimmten Arbeitsweise aufzudecken vermag, so wird es doch vielfach imstande sein, auf die Spur einiger zu helfen. Genaueren Methoden gegenüber besitzt die Taylorsche die Vorzüge der Einfachheit und der leichten Durchführbarkeit[1]). Aber für die Wissenschaft das Bestechendste ist wohl, daß die psychophysische Erforschung der Arbeit dadurch einen gewaltigen Anstoß erhält, daß sich das Interesse großer Betriebe mit dem ihren verknüpft.

b) Schlußbetrachtung.

Die Erfolge des Taylorschen Systems wären somit aus Tatsachen zu erklären, denen auch die europäische Forschung auf den Leib rückt, aus einer Verbesserung des Wirkungsgrades der industriellen Arbeit. Ist aber Taylors System wirklich nur arbeitsökonomischer Natur? Was im Vorigen ausgeführt wurde, heißt ja nur, daß eine Verbesserung des Verhältnisses zwischen Aufwand und Leistung möglich sei, nicht aber, daß nicht nebenher auf Mehrleistung durch reine Beschleunigung, Intensivierung der Arbeit abgezielt werde. Sind doch die Taylorbetriebe wie alle anderen keine wissenschaftlichen Institute, sondern Unternehmungen, denen es ganz selbstverständlicherweise vornehmlich um die Hebung ihrer Leistungsfähigkeit überhaupt zu tun ist. Und erinnern wir uns an das, was über die Lohnsysteme verlautet, die die neue Schule empfiehlt. Würde man nur sie ins Auge fassen, so dürfte die Möglichkeit zum Mindesten nicht ausgeschlossen sein, daß unter ihnen, trotz aller gegenteiligen Versicherungen, der Arbeiter angetrieben wird. Verwunderlich ist es nicht, wenn mancherorts der Gedanke auftaucht, es handle sich bei der ganzen Sache um ein mit wissenschaftlichem Kleinkram aufgetakeltes Antreibesystem. Zu untersuchen, ob und inwiefern in der Praxis der Betriebe ein *speeding-up* platzgreift, ist natürlich nicht unsere Aufgabe. Wir betrachten hier ja nur die Theorie des Systems und zwar von ihrer besten Seite. Finden sich in ihr Elemente, die einige Bedenken rechtfertigen?

Ein Vergleich des vorangegangenen mit dem Abschnitt über das Lohnsystem zeigt in der Tat, daß sich das Taylorsche Betriebssystem — in der Gestalt, in der es zumeist verkündet wird — aus zwei völlig verschieden gearteten Teilen zusammensetzt, daß es an einer Zwiespältigkeit leidet.

Der erste dieser beiden Teile umfaßt Elementenberechnung, *Motion Study*, Arbeitsbüro und Funktionsmeistertum. Alles Einrichtungen, teils experimenteller, teils organisatorischer Art, die einer zweckmäßigen Gestaltung der Arbeitsweise dienen, die den Wirkungsgrad der Arbeit verbessern wollen, deren Ziel die Produktivität des Arbeitsaufwandes ist (denn der Grad der Produktivität bemißt sich nach dem Verhältnis des aufgewendeten Mittels zum erzielten Zweck), die also arbeitsökonomischen Charakters sind. Das bedeutet, daß sie keinerlei Fingerzeig geben, auf welche Weise man sich die durch sie geschaffene Möglichkeit, diese Arbeitsproduktivität zu heben, zunutze machen soll. Ob man sich ihrer dahingehend bediene, daß man den Arbeitsaufwand unverändert lasse und die Leistung steigere, oder die Leistung gleichhalte und den Arbeitsaufwand sich verringern lasse, ob man einen Mittelweg einschlage, ja, um folgerichtig zu sein, ob man die gebotene Möglichkeit überhaupt nütze: darüber sagen diese arbeitsökonomischen Bestandteile des Taylorschen Systems nicht das geringste aus.

Anders die um das Lohnsystem herumgelagerten Maßnahmen, dessen gestufte Sätze, Quantitätsprämien, Tagespensum. Sie verlassen den Boden der reinen Arbeitsökonomie, sie erstreben Leistungssteigerung, sind „leistungspolitischer" Natur, ihr Ziel ist die so oder so erreichte Leistungsintensität, ihnen ist es um die absolute Produktionsmenge zu tun, nicht darum, wie diese zustande komme. Zu diesem Zweck spekulieren sie auf das ökonomische Interesse des Arbeiters[1]).

Diese Doppelnatur des Taylorschen Systems hebt auch ein *Report to the House of Representatives* (No. 52, 62*nd Congress, 1st Session*) hervor: *„There seems to be two leading features included in the „Taylor System". First, the elimination of wasted energy. Second, the speeding up of the workman to the maximum of endurance".* Und an dieser grundsätzlichen Verschiedenheit der beiden Teile des Systems wird dadurch natürlich nichts geändert, daß die Taylorschen wie alle übrigen Fabrikbetriebe ein Lohnsystem haben müssen. Es dürfte sich somit eine saubere Scheidung empfehlen, dessen was am Taylorschen System arbeitsökono-

[1]) Siehe Max Weber, a. a. O. S. 221 und 227 ff. über die praktische Undurchführbarkeit der Kraepelinschen Versuche.

[1]) Ob diese ihre Spekulation erfolgreich sei, ist natürlich für die Erledigung der vorliegenden Frage unerheblich. Immerhin mag angemerkt werden, daß Taylors Zuversicht in die leistungssteigernde Wirkung seiner Lohnsysteme zum mindesten nicht in allen Fällen angebracht sein dürfte. Von Prämienlohnsystemen berichtet u. a. Ernst Günther (Die Entlöhnungsmethoden in der bayrischen Eisen- und Maschinenindustrie, Berlin 1908, S. 195), daß „die Arbeiter das System für ungerecht halten und deshalb überhaupt keine Prämien machen." Umstände, die auch bei Abwesenheit jeglicher gewerkschaftlicher Organisation Taylors leistungspolitische Maßnahmen zuschanden machen. Gleicherweise wissen Schulte und Reichelt von nichts wie Mißerfolgen zu erzählen, die dem Prämienlohn in der Berliner Maschinenindustrie beschieden waren, bei Loewe, in den Niles-Werken, bei Borsig in Tegel, bei Siemens & Halske.

mischer von dem was daran „leistungspolitischer" Natur ist. Die meisten Darstellungen allerdings lassen die beiden Dinge bunt durcheinanderlaufen.

Allzuschnelle Federn haben denn auch nicht gezögert, auf dürftige Berichte hin das Taylorsche System unter beträchtlichem Aufwand an ethischem Pathos ein System zur Auspressung der Menschenkraft (Sachs), ein System des Verbrauchs der menschlichen Energie bis an die äußerste Grenze der natürlichen Bedingungen (Holitscher) zu nennen. Und die im Dienste des neuen Betriebssystems stehende Propaganda, Taylors eigene Werke nicht ausgenommen, trägt am Aufkommen solcher Urteile nicht geringe Schuld. Ihre restlose Begeisterung reizt zum Widerspruch, und vor allem in der amerikanischen Literatur macht sich ein Unternehmerstandpunkt breit, der oft peinlich wirkt, wo er die sozialethische Gebärde pflegt. Daß der Unternehmer den Arbeiter vom gleichen Rentabilitätsstandpunkt aus betrachtet wie irgendeine seiner Maschinen, ist nichts wie selbstverständlich; die Tiraden aber über die Interessenharmonie, die das Taylorsche System zwischen Arbeitgebern und -nehmern schaffen soll, zeigen bloß, daß den Technikern besser die Lösung jener Aufgaben überlassen bliebe, die in ihren Verständniskreis gehören. Es ist zu bedauern, daß der neuen Sache keine gewandteren Anwälte erstanden sind. — Genug Grund zur Vorsicht bei der Beurteilung eines solchermaßen umstürzlerischen Systems wird immerhin gerade Jener haben, der die Richtigkeit der Behauptung, Arbeiten, die vordem in 53 Minuten verrichtet worden seien, würden nunmehr regelmäßig in 20 Minuten ausgeführt[1]), oder statt 120 Backsteinen würden nun deren 350 in der Stunde geschichtet, nicht anzweifelt. Denn, wie wir sahen, läßt das Taylorsche System nicht nur die Möglichkeit einer Arbeitsbeschleunigung offen, sondern erstrebt sie geradezu durch Löhnungsansporn. Und wenn man sich daran erinnert, wie lückenhaft die soziale Gesetzgebung der Vereinigten Staaten, wie schwach entwickelt die meisten der dortigen Gewerkschaften sind, welcher Strom haltloser europäischer Arbeitskräfte die östlichen Staaten überflutet, so ist es nicht verwunderlich, daß ein System wie das Taylorsche starkem Mißtrauen begegnet. Was schließlich von den Zuständen in den Stahlwerken der *U. S. Steel Corporation*, in deren Betrieben zu South Bethlehem Taylor selbst einige Zeit durch tätig war, bekannt wird, dürfte diesen Bedenken nicht die Spitze abbrechen[2]).

Soviel steht allerdings fest, daß Leistungen, wie sie unter dem Taylorschen System verzeichnet werden, nimmermehr allein durch Lohnanreiz bewirkt werden können. Beschleunigung der Arbeit drückt die bis zur Ermüdung durchzuhaltende Leistung regelmäßig auf 75 bis 50% der Leistung bei planmäßiger, kräftesparender Arbeit hinunter.

[1]) Bericht des Leiters der Militärwerkstätten zu Watertown Arsenal an das Kriegsministerium, zit. bei Taylor-Wallichs, a. a. O. S. 109.

[2]) John A. Fitch, The Steel Workers, New York 1911.

Zeigen doch schon die Abbeschen Erfahrungen, daß Rennleistungen unvermeidlich ein Rückschlag folgt[1]). Und Max Weber bemerkt: „Es vollzieht sich der Kräfteausgleich zwischen Leistung und Erholung derart, daß ... die Intensität der Arbeit einen dem Maß der dabei erzielten Erholung entsprechenden Grad erreicht"[2]). Jedenfalls deutet mancherlei auf eine ziemlich weitgehende „automatische Anpassung" der Leistung an die Erholung, so daß es ausgeschlossen scheint, durch reine Intensivierung auch nur annähernd gleiche Erfolge zu erzielen, wie durch psychophysische Anpassung der Arbeitsweise[3]). Eine durch Berücksichtigung der arbeitstechnischen Umstände erzielte Leistungssteigerung wird wohl in ähnlicher Weise einer durch Löhnungsanreiz bewirkten überlegen sein, wie das ökonomische Selbstinteresse seinerseits ein zuverlässigeres Mittel ist als der physische Zwang. Leistungssteigerungen zufolge Rationalisierung der Arbeitsweise pflegen sich oft unabhängig davon zu vollziehen, ob der Arbeiter mit seinem wirtschaftlichen Interesse an den Erfolg seiner Arbeit geknüpft ist[4]). Damit scheint es im Interesse des Unternehmers zu liegen, der Verbesserung des arbeitsökonomischen Wirkungsgrades den Vorzug vor dem Löhnungsanreiz zu geben. Allerdings ist dabei nicht zu vergessen, daß die Taylorschen Untersuchungen, die ja eben solcher arbeitsökonomischer Natur sind, kostspielig sein werden und daß sie geschulte Kräfte erheischen. Durch welchen Umstand sich der Unternehmer bewogen sehen mag, an ihrer statt auf die gleichfalls im Taylorschen System zu findenden löhnungspolitischen Maßnahmen abzustellen[5]).

Soviel geht wohl mit Deutlichkeit aus dem Gesagten hervor, daß das Wesentliche am Taylorschen Betriebssystem diejenigen seiner Maßnahmen sind, die durch Umgestaltung der Arbeitsweise die Leistungsfähigkeit heben wollen: die arbeitstechnischen. Da aber dem Taylorschen Lohnsystem keine selbständige Bedeutung und nichts Neues zukommt, dürfte es bei einer Erörterung der Theorie des neuen Betriebssystems zweckmäßigerweise abzuspalten sein. Es gehört einem andersartigen und auch anderweitig behandelten Problemkreis an wie die übrigen Taylorschen Grundsätze. Dadurch, daß sich das Taylorsche System auf die Arbeitsökonomie beschränkt und die Leistungspolitik fahren läßt, er-

[1]) Ernst Abbe, Gesammelte Abhandlungen, Bd. III. Vorträge, Reden und Schriften sozialpolitischen Inhalts, Jena 1906, S. 217 und 248.

[2]) Max Weber, a. a. O. S. 247.

[3]) Nicht uninteressant ist, daß Ernst Bernhard als Voraussetzung der Leistungssteigerung mittels Verkürzung der Arbeitszeit betriebstechnische Maßnahmen bezeichnet, die mit den Taylorschen enge verwandt sind, a. a. O. S. 26ff.

[4]) Vgl. Ernst Abbe, a. a. O. S. 206. Verallgemeinerungen des in einem solchen Einzelfall Gefundenen sind nicht angebracht.

[5]) Es ist anzunehmen, daß kapitalkräftige Betriebe dem Taylorschen System die Türen bereitwilliger öffnen werden, wie andere. Man mag auch an Unternehmerverbände oder staatliche Versuchsstellen denken, die Untersuchungen solcher Art vornehmen könnten.

scheint es allerdings nicht mehr als ein so vollständig ausgebautes System des Fabrikbetriebes wie in seiner herkömmlichen Gestalt. Aber es vermeidet dadurch die unfruchtbare Verquickung der technisch-arbeitsökonomischen mit den sozial-leistungspolitischen Fragen, die ihm so zahlreiche Angriffe einträgt[1]).

Der Werdegang des Systems scheint denn auch der gewesen zu sein, daß die anfangs überwiegend lohnpolitischen Erörterungen den arbeitstechnischen Untersuchungen mählich wichen, was v. Moellendorff ausdrückt, indem er sagt: „Derselbe Taylor, den wir halbverzweifelt mit Prämiensystemen Menschenherden anpeitschen sahen, lauscht eines Tages, mit der Stopuhr in der Hand, einer Schar von Lastträgern den Eigenrhythmus Leibes und der Seele ab.“ Und stereotyp kehrt der Satz in allen Schriften wieder, nur dem Wortlaut nach variiert: „*Driving has no function whatever under scientific management.*“ Wenn daneben aber wieder Aussprüche stehen wie „*the task should be made so difficult that it can only be accomplished by a first class man*“ (Taylor, Shop Management, S. 64), „*failure to average the amount called for will result in the workman's being laid off*“ (S. 73), „*the writer has fined men from 1 cent to as high as 60 dollars per fine*“ (S. 199), so zeigt sich darin kraß die Doppelnatur des Taylorschen Betriebssystems.

Was nun die Behandlung der Probleme des Taylorschen Systems angeht, so teilen sich verschiedene Wissenschaften darein. Den größten Bissen, die *Motion Study* und alles was sonstwie experimenteller Natur ist, fällt einer Wissenschaft zu, die sich auf der Grenze zwischen Technik und Psychophysik bewegt, und die man, soweit sie angewandte (Experimental-) Psychologie ist, mit Münsterberg als Psychotechnik bezeichnen kann. Die Privatwirtschaftslehre dürfte sich mit den Organisationsformen des Systems, wie auch mit allen Rentabilitätsfragen zu befassen haben. In die Sozialpolitik gehört schließlich die Behandlung der sozialen Wirkungen im weitesten Sinne des Wortes.

Unerquicklich war bis anhin an den Auseinandersetzungen über dieses neue Betriebssystem, daß zumeist Interessen sich mit Gefühlen stritten[2]). Es fehlte an sachlicher Information. Eine nüchterne Behandlung tut not. Sie wird sich nur fruchtbar gestalten können, wenn sie vorerst unter Verzicht auf alle Werturteile untersucht, was das Taylorsche System eigentlich ist und was es leisten kann. Ohne eine solche Grundlage muß auch der Streit um seine soziale Bedeutung inhaltsleer bleiben.

[1]) Dem obengenannten *Report* nach, wie auch zufolge der Ausführungen von John R. Commons in der *American Economic Review* (Nr. 3, 1911, S. 463 ff.) richten sich die Einwände der Arbeiter gegen solche Maßnahmen des Systems, die mit dem Lohnsystem verkettet sind.

[2]) Vgl. einerseits die bei Taylor-Wallichs, a. a. O. S. 114, zu findende „Diskussion“, anderseits etwa A. J. Storfer, Psychologie als Sklavengeißel, Kunstwart, XXXVI. Nr. 13, Seite 64.

Neue Wege im Detailhandel.

Von J. Fr. Schär, Berlin.

II.

3. Wirkung des Systems auf Einkauf und Betriebskosten.

Alles dies vorausgesetzt, und noch das weitere, daß der Verkauf nur gegen bar erfolgt, also die Konsumenten im Einkaufspreise keinerlei Prämien für das Kreditrisiko zu tragen haben, wie das in der Regel bei den Detailgeschäften, die den Barverkauf noch nicht strikte durchführen, der Fall, ist aber noch immer nicht entschieden, ob das neue Verkaufssystem ein volkswirtschaftlicher Fortschritt sei oder nicht.

Um nach dieser Richtung das neue Verkaufssystem kritisch zu beurteilen, sind folgende drei Fragen zu erörtern:

1. Ob das neue Verkaufssystem, ebenso wie das gewöhnliche, den Kaufmann dazu zwinge, zur Wahrung seiner eigenen Interessen wie der seiner Abnehmer, beim Einkauf bezüglich Preis und Qualität die günstigsten Bedingungen auszuwirken.

2. Ob das neue Verkaufssystem dazu nötige, den ganzen Betrieb nach dem ökonomischen Prinzip zu organisieren, d. h. die Verbindung zwischen Produzent und Konsument mit dem kleinsten Aufwand an Mitteln, Zeit, Kraft und Kosten auf die billigste, schnellste und bequemste Art herzustellen.

3. Ob die Bekanntgabe und Festlegung der Zuschlagsquote für den kaufmännischen Gewinn an und für sich, also abgesehen von der Höhe des Zuschlags, gegenüber dem bisherigen System der Geheimhaltung bezw. der im Belieben des Kaufmanns liegenden Größe der Zuschlagsquote einen Fortschritt im Sinne der Ökonomie des Handels bedeute, und auf den besonderen Fall angewendet, ob der Aufschlag von 10% zu den Selbstkosten für die kaufmännische Vermittlung angemessen, d. h. ob diese Gewinnquote höher oder niedriger sei, als beim gewöhnlichen kaufmännischen Betrieb.

Mit bezug auf die ersten zwei Fragen liegt zunächst der logische Schluß nahe, daß der Kaufmann kein zwingendes Interesse habe, möglichst billig einzukaufen und die Betriebskosten auf ein Mindestmaß einzuschränken; denn nach der Formel Selbstkostenpreis + 10% hat er sogar ein Interesse, die Elemente der Selbstkosten — Einkauf + Betriebskosten — so hoch als möglich zu gestalten, weil die 10% von einem höheren Betrage der Selbstkosten auch einen größeren Gewinn einbringen.

Wenn man aber der Sache auf den Grund geht, so erweist sich dieses als ein Trugschluß, wie folgende Erwägungen erweisen. Der kaufmännische Gewinn besteht aus zwei Faktoren; der eine ist die Wertgröße des Gewinnes aus dem einmaligen Umschlag, also der einmalige Gewinn an dem einzelnen Verkaufsgegenstand; der andere Faktor ist die Zahl der einzelnen Gewinngeschäfte, die in einem bestimmten Zeitraum, z. B. innerhalb eines Jahres, gemacht werden bzw. die Umsatzmenge. Nach

dem bisherigen Verkaufssystem sucht der Kaufmann das, was er am langsamen Umschlag bzw. an der Umschlagsmenge einbüßt durch den anderen Gewinnfaktor — höheren einmaligen Gewinnaufschlag — einzuholen. Es ist bekannt, daß auf Waren, die eine lange Umschlagsfrist beanspruchen, gewöhnlich ein viel höherer Gewinnaufschlag gemacht wird, als auf Waren, deren Umschlagsdauer nur nach Tagen zählt. Die Bijouteriebranche, in der die Waren durchschnittlich nur alle zwei Jahre einmal umgesetzt werden, schlägt 100% auf und verdient dabei vielleicht noch weniger als der Kolonialwarenhändler bei 20—25% Aufschlag, weil er seine Waren im Jahre wenigstens sechsmal umsetzt. Daß aber auch die Umsatzmenge und Geschwindigkeit nicht allgemein als Regulator für die Höhe der Gewinnaufschläge wird gelten können, beweist eine uns vorliegende Tabelle über die Verteilung des Gesamtumsatzes eines großen Berliner Warenhauses. Dieses hat beispielsweise sowohl in Spitzen (Umsatz 795000 M), wie in der Kinderkonfektion (Umsatz 526000 M), das Warenlager je 4 mal im Jahre umgesetzt; der Aufschlag auf den Einkaufspreis ist aber bei Spitzen rund zweimal so groß als bei der Kinderkonfektion, nämlich 93% gegen 47%! Noch beträchtlich größer ist die Differenz bei annähernd gleicher Umschlagsdauer zwischen Putz (Umsatz 1965000 M Aufschlag 76%) und Futterstoffen (Umsatz 535000 M Aufschlag 30%). Unseres Erachtens ist die Höhe des Gewinnaufschlages im althergebrachten Handel unter anderem auch davon abhängig, wie der Käufer — der Konsument — die Ware auf ihren Wert hin zu beurteilen vermag. Der Aufschlag bei Spitzen und Putz ist daher wohl deshalb höher als bei Kinderkonfektion und Futterstoffen, weil der Wert eines Kinderkleidchens oder eines Futterstoffes leichter zu beurteilen ist, als der einer Spitze oder eines garnierten Damenhutes[1]).

Wenn nun ein Verkaufssystem derart gehandhabt wird, daß der Gewinnaufschlag ein für alle Male feststeht, z. B. auf 10%, so hängt das ganze Gedeihen und Mißlingen dieser Unternehmung nicht mehr von diesem Satze, sondern einzig und allein von der Größe des Umsatzes ab. Das neue Verkaufssystem z w i n g t also zu allen Mitteln, die geeignet sind, einen großen Umsatz zu erzielen. Diese Mittel liegen in einem möglichst guten und billigen Einkauf und in der möglichsten Einschränkung bzw. Herabsetzung der Betriebskosten.

Nach dem neuen Verkaufssystem hat also der Kaufmann nicht nur kein Interesse, die Selbstkosten (Einkauf und Betriebskosten) zu erhöhen, wie man das logischerweise schließen könnte, sondern im Gegenteil, er ist geradezu darauf angewiesen, Einkaufspreis und Betriebskosten so niedrig wie möglich zu gestalten. Die Annahme, der Unternehmer habe an hohen Einkaufspreisen und hohen Unkosten ein Interesse, wäre übrigens schon deshalb widersinnig, weil er, genau wie jeder andere Kaufmann, die Ware für eigene Rechnung und Gefahr einkauft und vertreibt und hier, ebenso wie dort, keine Gewähr vorhanden ist, daß die Ware auch wirklich abgesetzt wird.

Vorstehende Ausführungen weisen aber auf eine noch weitgehendere Folge dieses Verkaufsprinzips hin; darauf nämlich, daß hier die Veringerung der Selbstkosten bzw. die Preisverbilligung gleichsam selbsttätig bewirkt wird. Durch die rechtlich bindende Begrenzung des prozentualen Gewinnes bei jedem einzelnen Verkauf auf maximal 10% der Selbstkosten wird nämlich das Verhältnis zwischen Einnahme und Ausgabe auf die starre Formel von 11 : 10 gestellt, d. h. für 10 Mark, die der Unternehmer für Ware und Geschäftsunkosten verausgabt, kann er unter keinen Umständen mehr als 11 Mark erhalten. Bei der herkömmlichen Verkaufsart hingegen, die an kein Preisbildungsgesetz rechtlich gebunden ist, ist aber ein günstigeres Verhältnis von Einnahme und Ausgabe, z. B. 13 : 10 oder 15 : 10 möglich, d. h. für ausgelegte 10 Mark kann der Unternehmer 13 oder 15 Mark einnehmen.

Das unabänderliche Verhältnis von 11 : 10 bei der neuen Verkaufsart hat daher die Wirkung, daß sämtliche Ausgaben — weil hier nichts anderes zu erstreben ist — lediglich auf die Herbeiführung eines großen Umsatzes gerichtet sind. Bei der alten Verkaufsart dagegen kann der Unternehmer neben jenen notwendigen, auf einen großen Umsatz hinzielenden Ausgaben überdies noch weitere Unkosten darauf richten, das Verhältnis von Einnahme zu Ausgabe für sich vorteilhafter zu gestalten.

Hieraus ergibt sich, daß bei der rechtlich nicht gebundenen Preisbildung der Unternehmer auch an wirtschaftlich unproduktiven, lediglich d i e S e l b s t k o s t e n e r h ö h e n d e n Ausgaben ein Interesse hat, wohingegen bei der Preisbildung: Selbstkosten + 10% das Interesse des Unternehmers ausschließlich auf Ausgaben gerichtet sein muß, die sich als wirtschaftlich produktiv erweisen, indem sie die Vergrößerung des Umsatzes und dadurch d i e V e r r i n g e r u n g d e r S e l b s t k o s t e n herbeiführen.

4. Wirkung des Systems auf die Redlichkeit in der Warendistribution in bezug auf Qualität, Maß und Gewicht.

Einen ganz erheblichen Fortschritt des neuen Verkaufssystems gegen alle früheren Formen erblicke ich darin, daß bei diesem neuen System, gleich wie bei der genossenschaftlichen Güterversorgung, jeder A n r e i z z u r S u r r o g i e r u n g o d e r F ä l s c h u n g d e r W a r e n, z u u n r e d l i c h e m M a ß o d e r G e w i c h t wegfällt und diese wie alle anderen Manipulationen k e i n e n S i n n m e h r h a b e n. Der Detailhändler, der zum Selbstkostenpreis plus 10% verkauft, hat durchaus kein Interesse mehr

[1]) Hier liegt überhaupt eine Schwäche des gewöhnlichen Verkaufssystems, die nämlich, daß der Kaufmann in Versuchung kommt, den Gewinnaufschlag höher oder niedriger zu bemessen, je nachdem der Durchschnittskäufer die Waren auf ihren Wert hin zu beurteilen vermag; wie obiges Beispiel beweist, liegt auch in den festen Preisen kein ausreichender Schutz vor solchen Praktiken; nach dem neuen Verkaufssystem hingegen zahlt der Konsument den Selbstkostenpreis plus 10%, gleichviel ob er den Wert der Waren taxieren kann oder ob er nichts davon versteht.

daran, bei Zumessung der Waren den Käufer zu übervorteilen, minderwertige Ersatzmittel für echte Waren abzugeben, Provenienzen vorzutäuschen usw.; denn wie leicht einzusehen, hätten alle diese Handlungen keineswegs die Wirkung, daß sie seinen Handelsgewinn vergrößern könnten, sondern er würde dadurch lediglich die Selbstkosten ermäßigen, welche Ermäßigung nicht ihm, sondern nach der Formel Selbstkostenpreis + 10 % dem Konsumenten zugut käme. Ein Beispiel wird dies veranschaulichen.

Angenommen der Weinhändler wolle 100 Liter Wein, die er zu 55 Pf. Selbstkosten kalkuliert hat, durch Wasserzusatz von 10 % auf 110 Liter bringen; dadurch würde er den Selbstkostenpreis auf 50 Pf. herabmindern; er müßte also dem Konsumenten die 110 Liter zu 50 Pf. fakturieren; sein Gewinn bleibt sich aber gleich, ob er 100 Liter ungewässerten Wein zu 55 Pf. oder 110 Liter gewässerten Wein zu 50 Pf. verkauft; der Gewinn ist in beiden Fällen 10 % von M 55 = M 5.50. Dieselbe Rechnung ergibt sich bei unredlichem Maß. Wenn der Händler aus 100 Liter durch Vermessung in Literflaschen, die statt ein Liter nur zirka 9 Deziliter fassen, 110 Flaschen Wein zusammen verkaufen wollte, so müßte er die Selbstkosten der letzteren auf 50 Pf. herabsetzen; der Gewinn an 100 L. richtigem Maß zu 55 Pf. ist gleich demjenigen von 110 Flaschen zu 50 Pf., nämlich in beiden Fällen = M. 5.50. Aus diesen Beispielen wird einer der wesentlichsten Vorzüge des neuen Systems in das richtige Licht gesetzt; es führt geradezu automatisch den Detailhändler zu redlicher Bedienung der Konsumenten in bezug auf Qualität, Maß, Gewicht. Dieser Vorzug des neuen Systems fällt um so mehr ins Gewicht, je weniger der Konsument zur Beurteilung der Qualität befähigt, je mehr er daher auf die Reellität des Händlers angewiesen ist, wie z. B. beim Einkauf von Wein. Meiner Ansicht nach liegt gerade hierin das entscheidende Moment für den Fortschritt, den das neue System im distributiven Handel erobert, immer unter der obenerwähnten Voraussetzung, daß wir es mit einer vertrauenswürdigen Firma zu tun haben, die die Selbstkosten richtig berechnet und verteilt, und bezüglich Einkauf und Lagerung über die nötigen fachmännischen Kräfte verfügt.

5. Wirkungen der Bekanntgabe und der Festlegung des Gewinnzuschlags.

In bezug auf den Gewinnzuschlag ist zunächst zu untersuchen, welche Bedeutung überhaupt dem im System Selbstkostenpreis plus 10 % liegenden Prinzip, nämlich die öffentliche Bekanntgebung und Festlegung der Gebühr für die kaufmännische Vermittlung, zukommt, also unabhängig von der Spezialfrage, ob die Höhe des Zuschlags im gegebenen Falle für eine bestimmte Ware angemessen zu hoch oder zu niedrig sei.

Indem sich der Kaufmann auf einen bestimmten Prozentsatz des Gewinnzuschlages festlegt, und zwar derart, daß er sich einer strafbaren Handlung schuldig machen würde, wenn er zum Nachteil des Käufers diesen Zuschlag überschreitet, indem er ferner diesen sich gleichbleibenden Zuschlag öffentlich bekannt gibt, geht dieser Kaufmann weit über den Fortschritt hinaus, der im Verkaufssystem zu festen Preisen lag; denn er verkauft nicht nur zu festen Preisen, sondern er stabilisiert die Preiselemente, weil die Selbstkosten, das eine Preiselement, eine rechtlich und kalkulatorisch festzustellende Größe, und das andere Preiselement, die kaufmännische Vermittlungsgebühr, ebenfalls fest und bekanntgegeben ist. So nähert sich diese Art des Proprehandels dem Kommissionshandel, bei welchem der Kommissionär für seine Vermittlung des Einkaufs oder Verkaufs eine zum voraus festgesetzte Provision bezieht, nur mit dem Unterschied, daß der Kaufmann auf seine eigene Rechnung kauft und verkauft und daher alle Risiken des Handels zu tragen hat, während der Kommissionär für fremde Rechnung mit Ausschluß des Preisrisikos und in der Regel auch des Kreditrisikos handelt. Man könnte daher das neue Verkaufssystem noch zutreffender mit dem Tarifwesen vergleichen, z. B. mit dem Tarif für den Gütertransport der Eisenbahn, dem Tarif der Personenbeförderung, wo auch eine feste öffentlich bekanntgegebene Gebühr für eine bestimmte Dienstleistung in Frage kommt.

Man kann einwenden, daß der Kaufmann überhaupt bei jeglichem Verkaufssystem nichts anderes sei als der Vermittler zwischen Produzent und Konsument, und daß im Gewinn in jeglicher Form ebenfalls eine Entschädigung für die betreffende Dienstleistung liege; der Fortschritt in dem neuen System besteht aber gerade darin, daß die Höhe dieser Gebühr für die kaufmännische Dienstleistung, jedermann bekannt, dem Belieben des Kaufmanns entzogen und ein für alle Male rechtlich und kalkulatorisch festgelegt wird. Erwiesenermaßen kommt es namentlich im Detailhandel oft vor, daß die Höhe des Gewinnzuschlages sehr elastisch ist, daß namentlich bei den Waren, die der Konsument auf ihren Wert hin nicht zu beurteilen vermag, ein unverhältnismäßig hoher Zuschlag gemacht wird. Nach dem neuen System sind derartige Handelspraktiken ausgeschlossen.

6. Einfluß der Veränderlichkeit der Großhandelspreise und der Spekulation auf die Detailpreise.

Dazu muß noch ein anderes Moment berücksichtigt werden. Wenn auch im allgemeinen der Detailhandel mehr den Charakter eines Bedarfshandels hat, der sich der Spekulation möglichst fernzuhalten sucht, so sind doch die Preise der jeweiligen Vorräte der Konjunktur unterworfen. Man wird es daher dem Detailhändler nicht zum Vorwurf machen können, wenn er bei steigender Konjunktur seine Detailpreise selbst für diejenigen Waren erhöht, die er noch zu billigeren Preisen eingekauft hat. Diese Möglichkeit ist bei dem neuen

Verkaufssystem ausgeschlossen. Der Konsument, der aus dem zu niedrigeren Preisen eingekauften Warenvorrat bedient wird, hat nicht die hohen Konjunkturpreise zu bezahlen. Im gegenteiligen Falle wird er auch von dem Preisfall einer Ware erst dann profitieren können, wenn der Vorrat der zu hohen Preisen eingekauften Waren durch neue Einkäufe zu niedrigeren Preisen ersetzt wurde. Die Kongruenz der Detailpreise mit den Marktpreisen des Großhandels ist also beim neuen Verkaufssystem an ein langsameres Tempo geknüpft als bei dem gewöhnlichen Handel. Ob dieser Umstand dem neuen System zum Vorteil oder Nachteil gereicht, möchten wir nicht a priori entscheiden, angesichts der Tatsache, daß es überhaupt im Charakter jedes Detailhandels liegt, die Detailpreise möglichst lange auf der gleichen Höhe zu erhalten, gleichviel, ob die Großhandelspreise fallen oder steigen. Jedenfalls ist das ein charakteristisches Moment des neuen Verkaufssystems, daß die Ausnutzung der Konjunktur bzw. der günstige Einkauf nicht dem Kaufmann, sondern dem Konsumenten zugute kommt (Herabsetzung des Selbstkostenpreises), daß aber auch die verfehlte Spekulation beim Einkauf direkt den Kaufmann nicht schädigt, insoweit er in der Berechnung des Selbstkostenpreises diesen Schaden auf die Konsumenten abwälzen kann (indirekt freilich schädigt er sich in jedem Falle dadurch, daß seine Konkurrenzfähigkeit dadurch leidet).

7. Verallgemeinerung dieses Verkaufssystemes.

Ob das neue Verkaufssystem nur eine ephemere Erscheinung ist, welche auf die bis jetzt vereinzelten Versuche beschränkt bleibt, oder ob es, wie z. B. das Rabattsystem, sich immer mehr verbreiten wird, vermag ich nicht vorauszusagen. Versucht man aber, den Wirkungen nachzugehen, die eine Verallgemeinerung des Systems hervorrufen würde, so zeigt sich, daß der Formel: Selbstkostenpreis + x% viel größere Bedeutung zukommt, als man das obenhin betrachtet, annehmen könnte.

Man versuche nur, sich die Folgen eines Gesetzes zu vergegenwärtigen, das jedem Verkäufer die Pflicht auferlegen würde, seine Selbstkosten und die Höhe des von ihm beabsichtigten Gewinnes dem Käufer bekanntzugeben, und man hat eine wirtschaftliche Umwälzung von unberechenbarer Tragweite vor sich. Welche Wirtschaftsformen und Käufersitten eine solche Umwälzung in der fernen Zukunft hervorbringen, ob sie die Volkswirtschaft emporheben oder niederziehen würde, dies heute wissenschaftlich einwandfrei ergründen zu wollen, wäre ein kühnes Unterfangen. Sicher ist, daß das gedachte Gesetz die meisten Auswüchse des Detailhandels, die nicht nur die Volkswirtschaft, sondern den reellen Kaufmann schädigen, hinwegfegen oder in die finsteren Schlupfwinkel des unredlichen Erwerbs zurückbannen würde.

Im Rahmen unserer Erörterungen müssen wir uns auf eine kurze Untersuchung der unmittelbaren Wirkungen beschränken, die eine Verallgemeinerung des Verkaufsprinzips: Selbstkostenpreis + x% auf den Detailhandel ausüben müßte. Und da sollte nach unseren bisherigen Ausführungen, die Beantwortung dieser Frage nicht allzu schwer fallen. In der Preiskonkurrenz, abgesehen von der Konkurrenz in der Verkaufskunst und in der Geschäftslage, würde derjenige Sieger bleiben, der dem Konsumenten in offener Rechnung für dieselbe Ware die niedrigsten Selbstkosten ansetzt und den niedrigsten prozentualen Zuschlag für Handelsgewinn erhebt, mit anderen Worten, wer am billigsten einkauft, die kleinsten Betriebs- und Vertriebskosten hat und mit dem niedrigsten Handelsgewinn auskommt. Die Wirkungen dieser Konkurrenz kann jeder selbst ausdenken; sie liegen für den Konsumenten in der Verbilligung der Bedarfsgüter, für den Kaufmann im Zwang zur höchsten Ökonomie in seinem Betrieb, für die Volkswirtschaft in einer Verbilligung der Verbindung zwischen Produzent und Konsument. Das sind aber überhaupt die Wirkungen jeder redlichen, gesunden Konkurrenz im Handel; ob diese unter der Herrschaft des neuen Verkaufssystems mehr zur Geltung kämen, als beim bisherigen, kann aus Mangel an praktischem Vergleichsmaterial heute noch nicht entschieden werden.

8. Untersuchung über die Angemessenheit der Höhe des Zuschlags (10%).

Damit sind wir auf die praktische Anwendung des Systems Selbstkosten plus x% gekommen, nämlich zu der Frage, ob im speziellen Falle, z. B. bei der Zentrale für Weinvertrieb, die einen 10%-igen Aufschlag berechnet, dieser Aufschlag angemessen sei oder nicht. Denn es ist selbstverständlich, daß das neue System trotz des ihm innewohnenden gesunden wirtschaftlichen Prinzips zu verwerfen wäre, wenn dieser Aufschlag für die kaufmännische Vermittlung der Bedarfsgüter unverhältnismäßig hoch wäre.

Um zur Beurteilung dieser Frage zu gelangen, möge zunächst untersucht werden, welchen Aufschlag der Handel bisher gemacht hat. Begreiflicherweise hängen die Geschäftsleute die Ergebnisse ihrer Handelstätigkeit nicht an die große Glocke; wir müssen uns daher an die Rechnungen halten, die der Öffentlichkeit zur Verfügung gestellt werden. Diese Fälle sind glücklicherweise so umfassend, daß man zur Beurteilung des vorliegenden Falles genügend Anhaltspunkte findet. Ich halte mich in dieser Beziehung an meine Publikation „Warenhaus und Konsumverein im Lichte der Kalkulation". Aus diesem Werke, sowie aus einigen weiteren Jahresrechnungen, die mir zur Verfügung gestellt worden sind, führe ich folgende Fälle an:

1. Aus der Rechnung eines der größten Warenhausbetriebe Deutschlands ergibt sich folgende Kalkulation:

Ankaufspreis	100 %	
Betriebskosten	35,90 %	
Selbstkosten	135,90 %	+ Gewinn 4,10 % der Selbstkosten

2. Ein Warenhauskonzern aus der Provinz, der

17 Betriebe in sich schließt, hat in vierjährigem Durchschnitt folgende Kalkulation:

Ankaufspreis	100 %	
Betriebskosten	31,01 %	
Selbstkosten	131,01 %	+ Gewinn 4,30 % der Selbstkosten.

3. Eine große Konsumgenossenschaft, die zweitgrößte des Kontinents, kalkuliert in zehnjährigem Durchschnitt:

Ankaufspreis	100 %	
Betriebskosten	16,27 %	
Selbstkosten	116,27 %	+ 8,33 % Zuschlag, wovon durchschnittlich 8 % an die Konsumenten vergütigt werden.

4. Vergleichsweise führen wir hier die entsprechenden Zahlen der Kalkulation eines Kleinbetriebes der Bijouteriebranche an:

Ankaufspreis	100 %	
Betriebskosten	67,30 %	
Selbstkosten	167,30 %	+ Gewinn 17,37 % (Umschlagsdauer 2 Jahre).

Die Zahlen unter 1 bis 3 sind Durchschnittswerte: sie beziehen sich auf alle Arten von Waren, die in Großbetrieben des Detailhandels geführt werden. Selbstverständlich sind in den verschiedenen Warengattungen auch Abweichungen vom Durchschnitt, so zwar, daß naturgemäß die Aufschläge um so größer werden, je länger die Umschlagsdauer ist. Welchen Einfluß die Umschlagsdauer auf die Betriebskosten und die prozentualen Zuschläge für Gewinn hat, ist daraus ersichtlich, daß ein Warenhaus, dessen Betrieb wir oben kalkuliert haben, den Gesamtzuschlag (Betriebskosten und Gewinn) von 17 % bei Lebensmitteln auf 93 % bei Weißwaren und Luxuswaren steigert. Auch im Konsumverein variieren die Zuschläge ganz erheblich. Auf Kolonialwaren betrugen diese 26 %, auf Wein 59 % der Einkaufspreise (nicht der Selbstkosten).

Viel geringer als im Detailhandel sind die Gewinnquoten im Großhandel: hier führen wir ein Beispiel aus einem Großbetrieb an, der jährlich in Lebens- und Genußmitteln, Kleidung und Haushaltungsgegenständen einen Jahresumsatz von zirka 40 Millionen hat. Dieser kalkuliert:

Ankaufspreis	100 %	
Betriebskosten	3,32 %	
Selbstkosten	103,32 %	+ Zuschlag 0,98 %

somit beträgt der Gewinn an dem einmaligen Umschlag kaum 1 %. Ein Beweis dafür, daß bei einem sehr schnellen Umschlag die Gewinnquote sich ermäßigt, liefert der Bankbetrieb. Beispielsweise hat die Deutsche Bank laut ihrem Jahresbericht 1911 bei einem Jahresumsatz von 126 Milliarden M ihr Aktienkapital täglich zirka zweimal umgesetzt. Aus der Ertragsrechnung ergibt sich die Kalkulation:

Umsatz von 126 Milliarden =	100 %
der Bruttogewinn 64 Millionen =	0,05 %
hiervon Betriebskosten 30,5 Millionen =	0,023 %
bleiben Reingewinn 33,5 Millionen =	0,027 %

also kommt auf 1 Million M Umsatz ein Gewinn von M 270.—.

Wenn man aber die Umschlagsdauer berücksichtigt, so ergibt sich ein ganz anderes Bild. Da das Eigenkapital im Jahre 600 mal umgesetzt wurde und auf einen einmaligen Umschlag ein Nettogewinn von 0,27 % erzielt wurde, so beträgt dieser, auf ein Jahr berechnet, 600 mal 0,27 % = 14,6 %.

Um zu beurteilen, ob die Höhe des Zuschlags von 10 % angemessen sei oder nicht, muß man also die Warengattung berücksichtigen und in Rechnung ziehen, wieviel mal die betreffende Ware im Jahre umgesetzt wird. Im Warenhausbetrieb zu 1. werden auf Lebensmittel 17 %, auf Weißwaren dagegen 93 % zugeschlagen, in einem Konsumverein auf Kolonialwaren 26 %, auf Wein 59 %. (Die Zuschläge schließen die Betriebskosten und den Gewinn, bzw. die Rückvergütung ein.) Bei Wein z. B., der durchschnittlich ein Jahr oder länger auf Lager gehalten werden muß, ist der Zuschlag von 10 % als ein sehr mäßiger zu bezeichnen; bei Lebensmitteln, bei denen der Umschlag schneller erfolgt, wären 10 % verhältnismäßig zu hoch berechnet. Die Höhe des Zuschlages, ob 10 % oder weniger oder mehr, muß also je nach der Warengattung abgestuft werden.

Aus den angeführten Beispielen geht aber noch ein weiteres Moment hervor, nämlich dieses, daß die Höhe des Gewinnzuschlages nur eines von den drei Preiselementen darstellt. Wenn daher zwei durchaus gleichartige Handelsgeschäfte, z. B. je 10 % Gewinnzuschlag berechnen, so können gleichwohl zwei ganz verschiedene Verkaufspreise herauskommen, und zwar dann, wenn das eine im Ankauf die ganze kaufmännische Kunst betätigt bzw. billige und richtige Bezugsquellen hat, beim Abschluß die günstige Konjunktur ausnutzt, große Quantitäten abschließt und bar bezahlt, während das andere Handelsgeschäft im Einkauf weniger geschickt ist und daher bedeutend höhere Preise anlegen muß. Aber selbst bei gleich günstigem Einkauf der zwei konkurrierenden Geschäfte werden die Selbstkosten durchaus verschieden sein, wenn das eine einen großen Umschlag erzielt und infolgedessen das einzelne Verkaufsobjekt prozentual mit weniger Betriebskosten belasten muß, als das andere bei kleinen Umsatzgrößen; wenn ferner das eine in bezug auf Ladenmiete, Reklame, Reisespesen, Verkaufsprovision, Kreditverluste und Verluste auf unkurranten und nicht verkäuflichen Waren weit geringere Betriebskosten hat als das andere. Infolge dieser möglichen Verschiedenheit im Ankauf und den Betriebskosten kann es der Fall sein, daß der eine Kaufmann bei 10 % Gewinnaufschlag doch bedeutend billigere Verkaufspreise halten kann als sein Konkurrent selbst bei 5, 4 oder weniger Prozent Aufschlag. Daher die Erscheinung, daß der eine Kaufmann prosperiert, während sein Konkurrent, selbst wenn er zu gleichen Preisen verkauft, nichts verdient oder gar mit Verlust arbeitet und sein Unternehmen liquidieren muß. Das Kriterium für das System: Selbstkostenpreis plus 10 % ist daher nicht auf das letzte Preiselement, d. h. die 10 %

Aufschlag, zu legen, sondern darauf, ob die Summe der drei Preiselemente — Einkauf, Betriebskosten und Zuschlag — zusammen gegenüber dem bisherigen Verkaufssystem niedriger oder höher sei, m. a. W. ob das neue System an und für sich dazu beiträgt, die kaufmännischen Gesamtaufgaben, Verbindung der Produzenten und Konsumenten, besser zu erfüllen. Nach den vorhergehenden Erörterungen glauben wir, diese Frage unter den obenerwähnten Voraussetzungen bejahen zu können.

9. Zusammenfassung.

Das Verkaufssystem Selbstkostenpreis plus x% bedeutet einen ökonomischen Fortschritt im Detailhandel. Das Prinzip der festen Preise und der Barzahlung, durch welches die früheren Fortschritte des Detailhandels markiert wurden, behält das neue Verkaufssystem aufrecht; während dagegen bei jeder anderen Verkaufsart, das Rabattsystem inbegriffen, der Gewinnzuschlag zu den Selbstkosten sehr elastisch ist und für den Konsumenten ein Geheimnis bildete, legt das neue System die Gewinnquoten für alle Verkäufe gleichmäßig fest, und zwar in offener Rechnung an die Konsumenten. Die Möglichkeit einer Steigerung des Gewinnes besteht daher nur in der Vermehrung und Beschleunigung des Umsatzes. Daher zwingt das neue System den Kaufmann beim Einkauf zur möglichsten Wahrung der Interessen des Konsumenten (gute Qualität und billige Preise) und zur Verbilligung der Betriebskosten. Der Konsument ist im übrigen vor Fälschung und Unredlichkeit im Maß und Gewicht geschützt, weil der Kaufmann nach dem neuen System gar kein Interesse hat, die Ware zu surrogieren oder unredlich zu messen und zu wiegen. Beim neuen Verkaufssystem kommt der Kaufmann nicht mehr in Versuchung, die Unerfahrenheit und Unkenntnis des Käufers in bezug auf die Beurteilung des Werts der Waren auszunützen. Der Käufer ist sicher, daß er nur die Selbstkosten + 10% zu bezahlen hat, ob er Laie oder Fachmann ist.

Dieser nicht unbedeutende volkswirtschaftliche Fortschritt in der Warenvermittlung vom Produzenten zum Konsumenten ist aber nur unter dem ausdrücklichen Vorbehalt gewährleistet, daß die Selbstkosten richtig verrechnet und daß in diese nicht etwa versteckte Gewinnposten, wie die Verzinsung des Gesellschaftskapitals, offene oder geheime Abmachungen mit den Lieferanten usw. enthalten seien. Ist die Richtigkeit der Selbstkostenberechnung nicht gewährleistet, so können alle die genannten Fortschritte des Systems in Zweifel gezogen werden. Nicht nur die betreffenden Konsumenten, sondern auch die Öffentlichkeit, beide haben ein Interesse zu wissen, ob die Selbstkosten richtig oder unrichtig bzw. zu hoch berechnet worden sind. Daher erheischt das neue System eine unparteiische Kontrolle, die diese Selbstkostenberechuung einwandfrei prüft und ihr Ergebnis bekannt gibt[1]).

10. Vergleichung mit der Organisation der Konsumenten in Konsumgenossenschaften.

Wie stellt sich nun aber das neue Verkaufssystem im Vergleich zum Prinzip der redlichen Pioniere von Rochdale? Die Frage ist um so berechtigter, als die Propaganda der Zentrale für Weinbetrieb das neue Verkaufssystem nicht nur den Konsumvereinen als ebenbürtig, sondern sogar als überlegen darzustellen sucht.

Das Gemeinsame der beiden Systeme besteht in festen Preisen, in der Barzahlung, in der Wahrung der Interessen des Konsumenten bezüglich Einkauf und Betriebskosten, Ausschluß von Unredlichkeit bezüglich Qualität, Maß und Gewicht. Man sieht also, daß alle die Vorteile und Fortschritte des neuen Systems den Mitgliedern der Konsumgenossenschaften wenigstens in eben derselben Weise zu gute kommen. Der Kardinalunterschied dagegen besteht in der Grundformel:

Das neue System lautet: Selbstkosten plus 10% Gewinn für den Handel.

Das Prinzip der Konsumvereine lautete dagegen: Selbstkosten plus 10% für die Rückvergütung an die Konsumenten selbst. Bei jenen zahlt also der Konsument 110%, bei diesem nur 100%. Wir wollen zugeben, daß für diese 10% Preisunterschied Werte geleistet werden: das neue Verkaufsprinzip beansprucht von den Abnehmern keine Mitgliedschaft, keine Kapitalbeteiligung, keinerlei Haftsumme, auch keine Tätigkeit oder Verantwortung für die Leitung der Geschäfte, wie es überhaupt den Abnehmer mit keinerlei Geschäftsrisiken belastet. Allein in diesem Preisunterschied (Rückvergütung) liegt keineswegs der Hauptfortschritt und die eminente Bedeutung der Konsumvereine; diese liegen vielmehr in der Organisation des Massenkonsums zu einer tonangebenden wirtschaftlichen Macht, durch welche nicht nur die Bedarfsgüter zum Selbstkostenpreis vermittelt werden, sondern die auch imstande ist, die Produktion für den eigenen Bedarf zu organisieren.

Der Rhein-Herne-Kanal.

Von Joh. Kempkens, Köln.

Die Kanalkämpfe.

Der Rhein-Herne-Kanal ist ein Teil des 1905 durch Gesetz beschlossenen Ausbaues der preußischen Wasserstraßen und findet seine Fortsetzung im Dortmund-Ems- bzw. im Ems-Hannover-Kanal. Hannover bildet gleichsam die Kopfstation. Es fehlt das wichtigste Stück, die Verbindung von Hannover nach Magdeburg, um das westliche Wasserstraßennetz des Rheines, der Ems und der Weser mit dem östlichen: der Elbe, der Oder und der Weichsel zu verbinden. Aus diesem Grunde hat man den Kanal vom Rhein bis Hannover wohl als einen Torso bezeichnet, genau so wie vorher auch der Dortmund-Ems-Kanal von den westlichen Interessenten

[1]) Wir haben schon oben mitgeteilt, daß die Zentrale für Weinbetrieb ihre Rechnung durch eine Treuhandgesellschaft prüfen läßt, ihre Bilanzen veröffentlicht, einen etwaigen Überschuß über die 10% zurückvergütet, während ein Fehlbetrag zulasten der Gesellschaft fällt.

als ein Torso bezeichnet wurde. Daß die Verbindung bis zur Elbe nicht beschlossen wurde, war aber keineswegs Schuld der Regierung, die in der früheren Mittellandkanalvorlage eine Verbindung der westlichen mit den östlichen Wasserstraßen angestrebt hatte, aber dafür keine parlamentarische Mehrheit finden konnte, obwohl das Projekt einer vom Westen nach dem Osten gerichteten Wasserstraße ein Jahrhundert lang führende Geister vertreten hatten. Die eigentlichen Kanalkämpfe reichen bis in den Anfang der 80er Jahre zurück. 1886 wurde der Bau des Dortmund-Ems-Kanals beschlossen, aber seine Weiterführung bis zum Rhein konnte nicht erreicht werden. 1884, 1894, 1899 und 1901 brachten große Kanaldebatten aber kein Ergebnis. Da die Regierung eine Entlastung der Eisenbahnen des rheinisch-westfälischen Industriebezirks anstreben mußte, aber die Durchbringung eines Mittelland-Kanalprojektes nicht erwarten konnte, legte sie 1904 das Projekt vom Rhein bis Hannover vor und gleichzeitig damit eine Vorlage über die Verbindung von Berlin nach Stettin, über Kanalisierung der Oder, der Warthe und der Weichsel. Während die auf den Ausbau der östlichen Wasserstraßen gerichteten Pläne im allgemeinen eine freundliche Beurteilung fanden, nahm der westliche Wasserweg das hauptsächlichste Interesse der Parteien in Anspruch und fand namentlich in den Kreisen der Vertreter des Ostens teilweise heftige Gegnerschaft. Wenn man die stenographischen Berichte des Abgeordnetenhauses durchliest, fühlt man sich fast in die Zeit der deutschen Kleinstaaterei zurückversetzt: kleinlicher Interessenkampf, Kirchtumspolitik, Hintansetzung des nationalen Wirtschaftslebens unter Betonung örtlicher Wirtschaftsgebiete, so muten die Ausführungen mancher Redner an. Man wollte anscheinend nicht einsehen und zugeben, daß ein Wirtschaftsgebiet wie das niederrheinisch-westfälische Industriegebiet nicht nur eine in sich abgeschlossene Wirtschaftseinheit darstellt, sondern befruchtend auf das ganze Wirtschaftsleben der Nation wirkt und darüber hinaus der Nation eine Weltmachtstellung erringen half und hilft. So kann es nicht verwundern, daß der große Regierungsgedanke ein verhältnismäßig kleines Ergebnis zeitigte. Die Regierung mußte die Vorlage des Rhein-Hannover-Kanals sogar noch mit der Abgabenerhebung auf den freien Strömen und mit der Einführung des Schleppmonopols auf dem neuen Kanal bepacken lassen, um dem Plane eine geneigtere Aufnahme zu bereiten.

Die Notwendigkeit des Kanalbaues wurde in der Kommissionssitzung[1]) in die Sätze gekleidet: „1. Der Verkehr im Ruhrbezirk ist seit Jahrzehnten ziemlich gleichmäßig gestiegen und wird weiter wachsen. Die Steigerung wird sich von 90 Mill. t in 1902 auf etwa 141 Mill. t in 1912 belaufen. Zur Bewältigung dieses Mehrverkehrs sind mindestens 500 Güterzüge täglich mehr zu fahren. 2. Die bestehenden Bahnlinien werden durch eine so große Zahl von neuen Güterzügen überlastet. Gleiches gilt von den Rangierbahnhöfen. 3. Abhilfe durch neue Linien und durch neue große Rangierbahnhöfe kann durchgreifend überhaupt nicht und soweit möglich nur mit unverhältnismäßigen Kosten geschaffen werden. 4. Der Kanal, und zwar als alleiniges durchgreifendes Mittel, hift den Verkehr und insbesondere den Mehrverkehr zerteilen und dadurch den Eisenbahnen die notwendige Entlastung zu geben. Wirksame Abhilfe kann nur kommen, wenn ein nicht in den Bahnbetrieb eingegliedertes, sondern ein selbständiges Verkehrsmittel neu hinzukommt.

In den Beratungen über den Kanal bis nach Hannover spielte der Kampf der Verkehrsmittel zwischen Eisenbahn und Wasserstraße eine beträchtliche Rolle. Das Schreckgespenst verminderter Eisenbahnüberschüsse durch Abwanderung des Verkehrs auf den Kanal wurde in möglichst grellen Farben gemalt, obwohl die Rheinwasserstraße mit den sie rechts und links begleitenden Eisenbahnen einen überzeugenden Gegenbeweis liefert. Verkehrsmittel verschiedener Gattung, die räumlich neben einanderliegen, werden nie dazu führen, daß sie sich gegenseitig den Verkehr entziehen, sich ihn abgraben; sie werden dazu führen, daß sie den Verkehr potenzieren, massieren, und daß jedes einzelne Verkehrsmittel in seiner Art, seiner Gattung, neuen reichen Verkehr zugeführt bekommt“[1]). Auch der Einwurf, daß durch die Wasserstraße eine Differenzierung der Güter herbeigeführt werde derart, daß die hochwertigen Güter der Eisenbahn, die geringwertigen dem Schiffsverkehr zufallen, hat sich in der Praxis nicht als stichhaltig erwiesen, wenn sich auch der Wasserverkehr in der Hauptsache auf Massenwirkungen stützt. Das Streben unserer Zeit geht auf eine Verkürzung der Entfernungen. Auf den ersten Blick scheinen hierzu die Eisenbahnen besser geeignet, allerdings nur der Zeit nach. Wirtschaftlich wird die Entfernung abgekürzt durch Ermäßigung der Frachten, denn dadurch kann eine ganze Menge von Rohstoffen, die wegen ihrer Minderwertigkeit bis dahin unbenutzt blieben, einen Absatzbereich, einen Absatzmarkt erhalten. Nach dieser Richtung bietet demnach eine Wasserstraße größere Vorteile als die Eisenbahn, ohne daß sie der Eisenbahn Verkehr entzieht, den diese bis dahin gar nicht besessen hat.

Gegen den Rhein-Herne-Kanal machte man auch technische Bedenken geltend, namentlich wurde auf die Gefahr der Bodensenkungen und die Schwierigkeit einer ausreichenden Speisung hingewiesen. Diese waren an sich nicht unberechtigt, konnten aber durch die technischen Fortschritte des Berg- und Wasserbaues widerlegt werden. Ganz und gar nicht stichhaltig waren die von der östlichen Landwirtschaft vorgebrachten Gründe gegen den Kanal. So befürchtete man eine Abwanderung landwirtschaftlicher Arbeiter während des Kanalbaues, es wurde sogar die Kündigung der Handelsverträge

[1]) Kommissionsbericht des Abgeordnetenhauses 20. Leg.-Periode I. Session. Drucksache 594.

[1]) Stenogr. Berichte des Abgeordnetenh. 67. Sitzung v. 5. Mai 1904.

gewünscht, da der Kanal ein Einfalltor für das ausländische Getreide bilden werde, wie man überhaupt von dem Kanal eine Begünstigung der Einfuhr ausländischer Erzeugnisse befürchtete und weiterhin eine Verstärkung der holländischen und belgischen Seehäfen gegenüber den deutschen Nordseehäfen. Ganz allgemein wurden die Kanalaufwendungen als ausschließlich im Interesse der westlichen Großindustrie liegend bezeichnet. Also eine Begünstigung der Industrie und zwar auf Kosten der Landwirtschaft war das Leitmotiv der gegnerischen Einwände. Von den von der Regierung vorgeschlagenen 3 Linien, die alle bei Ruhrort münden sollten, wozu dann als 4. Linie noch eine Abzweigung zur Lippe führte, wurde die Einmündung des Kanals in das Hafenbecken C der fiskalischen Ruhrorter Häfen, 3 km vom Rhein entfernt, genehmigt. Gleichzeitig wurde die Kanalisierung der Lippe in das Gesetz aufgenommen.

Die technische Gestaltung des Kanals.

Große Werke, und der Rhein-Herne-Kanal ist unbedingt ein großes Werk neuzeitlicher Ingenieurkunst, erstehen nicht mit einem Schlage, bis zu ihrer Vollendung vergeht trotz der vollkommensten Hilfsmittel viel Zeit namentlich dann, wenn sich die Hindernisse geradezu häufen. Das Haupthindernis für einen raschen Fortgang der Bauarbeiten war der überaus starke Verkehr im Kanalgebiete, wo das Eisenbahnnetz am engmaschigsten ist, wo Tief- und Hochbahnen bald neben, bald über einandergehen, wo endlose Güterzüge die Massengüter in ununterbrochener Aufeinanderfolge von den Produktionsstätten in die Konsumtionsgebiete befördern. Es war keine Kleinigkeit, ohne Verkehrsstörung ein Werk durchzuführen, das immer wieder mit bestehenden Anlagen kollidierte. Der Rhein-Herne-Kanal kreuzt auf rund 38 km Länge 29 Straßen und 20 Eisenbahnstrecken mit 39 Überbauten für 42 Geleise. Durchschnittlich kommt auf weniger als 2 km Kanallänge demnach eine Eisenbahnstrecke. An manchen Stellen liegen diese Hindernisse natürlich viel dichter zusammen namentlich im Gebiete von Oberhausen und Duisburg. Hier galt es, einen neuen Bahndamm anzuschütten, um eine Linie zeitweilig oder immer abzuleiten, dort mußte eine Straße verlegt werden, hier mußte eine tiefgelegene Bahn hochgeführt, dort mußte für den Straßenverkehr eine Unterführung angelegt werden. Hier mußten Grundstücke erworben, dort Häuser angekauft und niedergerissen werden. So mußten auf die mannigfachste Weise Bedingungen geschaffen werden, die den Bau der eigentlichen Wasserstraße mit ihren Brücken, Häfen, Ausweichstellen, Schleusen erst ermöglichten.

Die Kanallinie, die im Dortmund-Ems-Kanal ihr Rückgrat findet, geht von Herne aus und durch die Stadtgebiete von Wanne, Gelsenkirchen, Essen, Oberhausen nach dem Hafenbecken C der Duisburg-Ruhrorter Häfen. Zwischen der Mündung und dem Rhein befindet sich noch der Hafenkanal, der die fiskalischen Ruhrorter Hafenbecken und damit auch den neuen Kanal mit dem Strom verbindet. Der Emscherlauf, der mit dem Rhein-Herne-Kanal reguliert wurde, die Bebauung des Geländes, die Lage der Zechen, der Eisenbahnen und Wege waren für die Linienführung des Kanals bestimmend. Besonders wurde auf die Zechenanlagen Rücksicht genommen, da sie dem Kanal die meisten Gütermengen zuführen dürften. Zehn Zechen werden fast unmittelbar berührt, fünf weitere können mit Zechenbahnen ohne Benutzung der Staatsbahn Anschluß erlangen. Wenn auch die Kanallinie dem bebauten Stadtgebiet möglichst fernzubleiben sucht, schon aus Gründen des kostspieligen Grunderwerbs, so können doch alle berührten Stadtgebiete teils auf eigenem Gebiet, teils durch Erweiterung Anschluß an den Kanal bekommen. Bei dem starken Bestreben der Gemeinden, entweder für die vorhandene oder für eine noch heranzuziehende Industrie Wasseranschluß zu erreichen, wird man schon Mittel und Wege finden, den Kanalanschluß zu erreichen.

Neben dem Kanal fließt in geringer Entfernung von Herne bis Osterfeld bei Oberhausen die neue Emscher. Sie hält ständig die Nordseite ein und biegt bei Osterfeld stark nach Nordwesten ab, um bei Hamborn-Alsum unterhalb der Riesenanlagen der Gewerkschaft Deutscher Kaiser den Rhein zu erreichen. Der alte Emscherlauf lag an vielen Punkten im Kanalfeld und engte bis zu seiner Verlegung die Arbeiten am Kanal erheblich ein.

Als Zubehör zum Rhein-Herne-Kanal kommt mit ihm zugleich der Kanal Datteln-Hamm zur Ausführung. Die jetzt gebaute Strecke bis Hamm ist Anhang der einerseits bis Lippsstadt, anderseits von Datteln bis Wesel weiter zu führenden Schifffahrtsstraße. Sie dient gleichzeitig dazu, der Lippe in der Höhe von Hamm Speisewasser zu entnehmen und der Haupthaltung des Dortmund-Ems-Kanals zuzuführen, die es wieder an den Rhein-Herne-Kanal, an den Kanal Weser-Datteln und an die Schleuse bei Münster abgibt[1]). Die Strecken Weser-Datteln und Hamm-Lippstadt sollen nach dem Wasserstraßengesetz ein Jahr nach Inbetriebnahme des Rhein-Herne-Kanals in Angriff genommen werden, frühestens also 1915. Nach der Vollendung stehen dann vom Dortmund-Ems-Kanal zwei fast parallel verlaufende Wasserstraßen zum Rhein zur Verfügung. Davon durchschneidet die südliche das zur vollen Entwicklung gekommene Industriegebiet, die nördliche dagegen das durch den nach Norden vorrückenden Bergbau der Aufschließung entgegengehende Gebiet.

Das Gefälle des Rhein-Herne-Kanals bewegt sich zwischen NN + 56 m des Dortmund-Ems-Kanals und NN + 22,65 m Mittelwasser bei Ruhrort. Dieses Gefälle wird durch 7 Schleusen überwunden, davon hat die oberste 6 m, die anderen haben 5 m. „Die Speisung der Kanalstrecke erfolgt bis zu der Schleuse II (von Ruhrort aus gesehen) aus der Haupthaltung NN + 56 m des Dortmund-Ems-Kanals, der das Wasser für gewöhnlich aus der

[1]) Zentralblatt der Bauverwaltung Nr. 35. 1912.

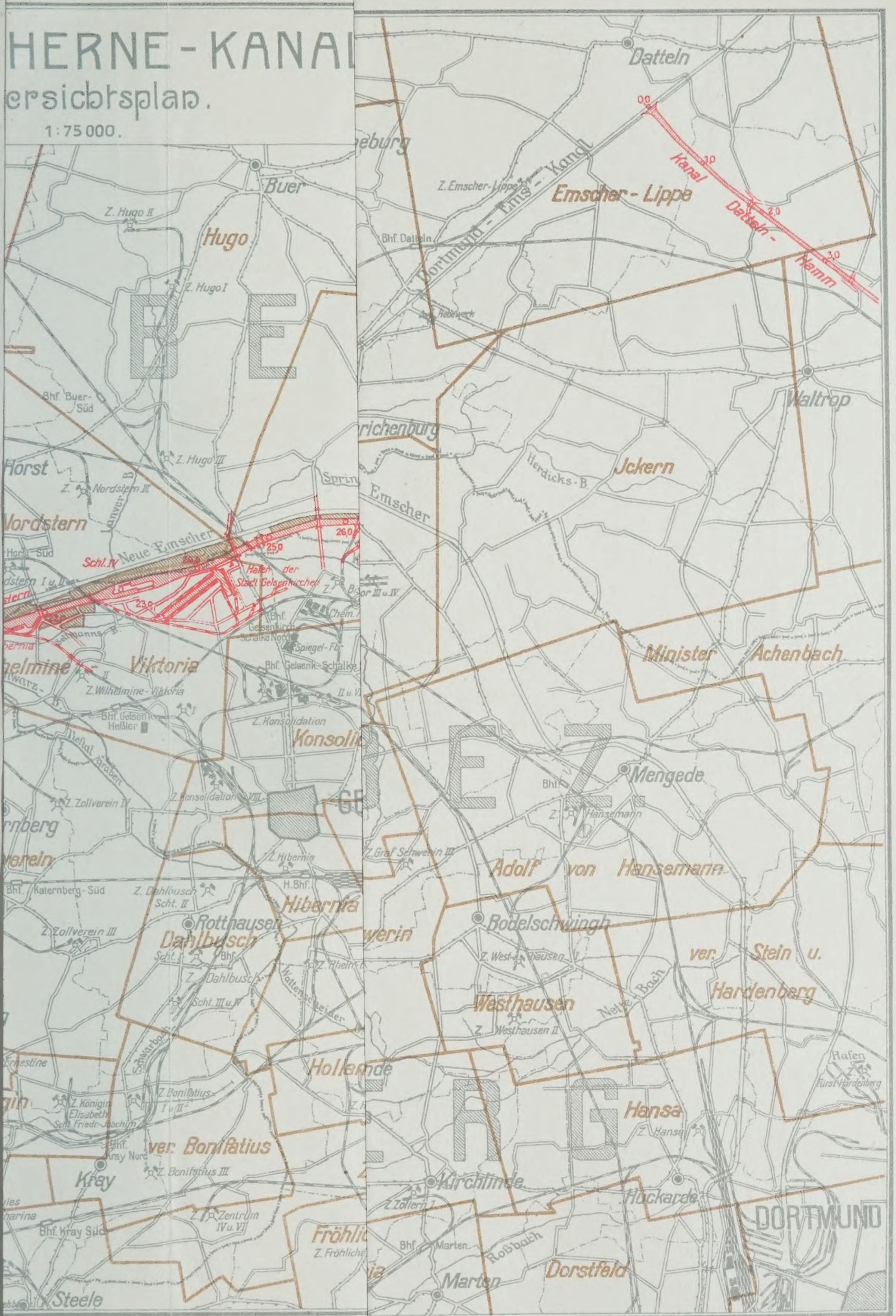
Lippe bei Hamm durch den Speisekanal zugeleitet wird. Bei Niedrigwasser der Lippe muß bei Münster Wasser aus der Mittellandhaltung NN + 49,80 m durch Pumpen in die Haupthaltung gehoben werden. Der Mittellandhaltung wird wieder Speisewasser durch das Pumpwerk bei Minden aus der Weser zugeführt." Schwierigere Verhältnisse liegen unterhalb der Schleuse II vor, wo der Kanal das eigentliche Mündungsgebiet erreicht. Auf der Endstrecke vor der Einmündung in das schon erwähnte Hafenbecken C, während 2 km, fließt neben dem Kanal die Ruhr her, in einer Entfernung, die zwischen 300 und 600 m wechselt. Im Durchschnitt liegt der mittlere Wasserspiegel der Ruhr auf dieser Strecke + 22,00 m über Normal-Null, während der Wasserspiegel in der ersten Haltung des Kanals, d. h. zwischen der ersten und zweiten Schleuse auf + 25 liegt. Bei diesem Höhenunterschied von 3 m mußte damit gerechnet werden, daß bei dem groben Geschiebe Wasser aus dem Kanal in die Ruhr abfließen werde, sobald der Wasserspiegel unter + 25 liegt, was während mehr als $^4/_5$ des Jahres der Fall ist. Daß dem Kanal auf diese Weise ganz erhebliche Mengen Wassers verloren gehen mußten, liegt auf der Hand. Um nun das Abfließen des Kanalwassers zu verhüten, mußte man den Ruhrwasserspiegel ebenfalls auf + 25 heben. Zu dem Zwecke ist ein Wehr in der Ruhr eingebaut. Dadurch kann die Ruhr soweit angestaut werden, bis der Ruhrwasserspiegel die gewünschte Höhe von + 25 m erreicht hat, so daß ein Abfließen des Wassers aus dem Kanal nicht mehr eintreten kann. Bei Hochwasser wird das Wehr geöffnet, aber nur soweit, daß der Wasserspiegel oberhalb desselben immer noch auf + 25 steht. Da aber die Ruhr ein öffentlicher Fluß ist, auf dem jedermann Schiffahrt betreiben kann, die direkte Verbindung mit dem Rhein jedoch durch das Wehr unterbrochen wurde, so hat man oberhalb desselben nach dem Rhein-Herne-Kanal einen Verbindungskanal geschaffen, durch den die Verbindung der Ruhr mit den Duisburg-Ruhrorter Häfen und so mit dem Rhein wieder hergestellt ist. Die Ruhr selbst, die seit 1890 nicht mehr zum Gütertransport nach dem Rhein benutzt wurde, wird zu einem Großschiffahrtsweg bis Mülheim ausgebaut. Die bezügliche Genehmigung ist von der Regierung erteilt. Dann wird wahrscheinlich noch eine weitere Schleuse zur Verbindung von Ruhr und Rhein-Herne-Kanal erbaut werden.

Die Kanallänge beträgt genau 37,9 km. In der Sohle hat der Kanal eine Breite von 15 m und am Wasserspiegel eine solche von 34,5 m bei einer Tiefe von 3,5 m. Die Leinpfade liegen 3 m über dem Wasserspiegel. Von Leinpfad zu Leinpfad gemessen beträgt die Breite des Kanals 44 m. Die Böschungsbefestigung besteht aus Steinpflaster, das 60 cm unter und 1 m über das jetzige Normalwasser reicht. Eine Abdichtung war nur dort nötig, wo der Kanalwasserspiegel über dem Mittelwasser der neuen Emscher oder dem Grundwasser liegt. Dabei hat man versucht, „auf größere Strecken den Abfluß des Wassers nach Norden und zur Emscher durch eine im Nordufer des Kanals bis in den Mergel gerammte Spundwand abzuschließen. Die Südseite wurde nicht gedichtet, um dem vom Süden kommenden Grundwasser freien Zutritt zum Kanal zu lassen."

Die Wasserstraße kann zwar verbreitert werden, und dementsprechend würden dann auch größere Schiffsgefäße auf dem Kanal verkehren können, aber ein nicht zu beseitigendes Hemmnis liegt in der Abmessung der Schleusenbreite, die mit 10 m angesetzt ist. Hierin findet die Breite der Schiffe eine Grenze, so daß diese vorhin angeführten Breitenabmessungen die obere Grenze bezeichnen dürften.

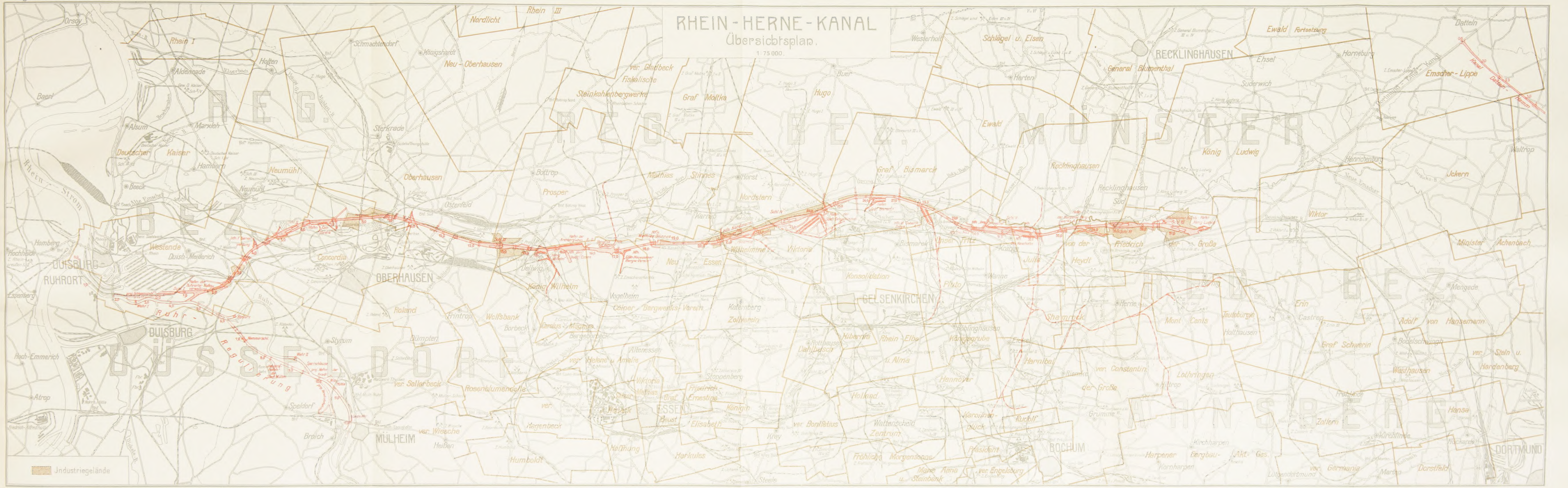
Der Wasserspiegel des Kanals verbreitert sich an der Mündung auf 50 m. Diese Breite wurde gewählt, weil die Einfahrt, vom Rhein her betrachtet, gleichzeitig als Schleusenhafen dienen soll. Zu jeder Schleuse gehört ein Schleusenhafen, ein Vorhafen, in dem Schleppschiffe auf die Durchschleusung warten können. Außerdem werden am Kanal entlang noch eine Reihe von Umschlaghäfen erbaut oder sind schon teilweise vollendet. Hierauf wird später nochmal einzugehen sein. Wie am Ruhrorter Hafen, so tritt auch eine beträchtliche Verbreiterung bei der Vereinigung des Rhein-Herne-Kanals mit dem Dortmund-Ems-Kanal ein. Beider Wasserspiegel zusammen erreichen 130 m Breite. Der Kanal ist zunächst zweischiffig gedacht, d. h. es sollen jeweils zwei Schiffe nebeneinander verkehren können. Wenn die Entwicklung dazu drängt, wird man das Bett verbreitern können, daß eine dreischiffige Wasserstraße hergestellt wird. Zu dem Zwecke steht der Kanalverwaltung an beiden Ufern ein Geländestreifen von 6 m zur Verfügung.

Der Grunderwerb, der nach großzügigen Gesichtspunkten vollzogen worden ist, hatte in einem so eigenartigen Gebiet naturgemäß viel Schwierigkeiten zu überwinden. Man muß bedenken, daß die Bodenspekulation hier gewissermaßen in der Luft liegt. Fast jeder Grundeigentümer rechnet in absehbarer Zeit mit einem günstigen Verkauf. Außerdem besitzt die Großindustrie und besonders der Bergbau umfangreichen Bodenbesitz. Einmal sind die Bergwerksbesitzer geradezu zum Erwerb gezwungen, um den ewigen gerichtlichen Auseinandersetzungen wegen Bodensenkungen aus dem Wege zu gehen, sodann kann man beobachten, daß Boden erworben wird, um einem Konkurrenzunternehmen die Ansiedlung unmöglich zu machen oder auch um eine Verkehrsvergrößerung unbehindert durchführen zu können. Wenn die Kanalverwaltung den Grunderwerb durchführen konnte, ohne von der Enteignung allzu oft Gebrauch machen zu müssen, so kann man daraus unschwer ableiten, daß sie den Grundbesitzern weitgehendes Entgegenkommen bewiesen hat. Im allgemeinen hat die Kanalverwaltung erreicht, daß die Bodenspekulation unmittelbar am Kanal kein Betätigungsfeld findet. Die Kanalverwaltung wird in der Lage sein, die bei dem Bau der Ruhrorter Hafenbecken neu



HERNE-KANAL
ersichtsplan.
1:75000.
Datteln
Buer
Hugo
Emscher-Lippe
Dortmund-Ems-Kanal
Kanal Datteln-Hamm
Waltrop
Horst
Nordstern
Jckern
Emscher
Neue Emscher
Hafen der Stadt Gelsenkirchen
Viktoria
Minister
Achenbach
Konsolid
Mengede
Adolf von Hansemann
Hibernia
Rotthausen
Dahlbusch
Bodelschwingh
ver. Stein u. Hardenberg
Westhausen
Hollande
ver. Bonifatius
Hansa
Kray
Kirchlinde
Huckarde
DORTMUND
Fröhlic
Marten
Dorstfeld
Steele

Königliche Kanalbaudirektion Essen



Photolith. v. Bogdan Gisevius, Berlin W. Bülowstr. 66.

eingeschlagene Bahn, der Industrie ausreichend Gelände für eine Ansiedlung zur Verfügung zu stellen, in großem Umfange weiter zu verfolgen. Voraussetzung für diese industrielle Dezentralisation wird sein, daß das Gelände zu angemessenen Preisen erhältlich ist, und daß man den Vorteil der Wasserlage nicht durch ungerechtfertigte Preise des Bodens illusorisch macht.

Da der Rhein-Herne-Kanal Bergbaugebiet durchfließt, in dem die Abteufe entweder schon begonnen hat oder nahe bevorsteht, so mußte mit den unvermeidlichen Bodensenkungen gerechnet werden. Namentlich waren diese Erwägungen bei der Wahl der Schleusenlage anzustellen. Nach der Art des Bergversatzes: gewöhnlicher Bergversatz, Handversatz, Handversatz mit Sandeinspülung, schwanken die Bodensenkungen zwischen 20 bis 60 % der Flötzstärken. „Spülversatz, bei dem die Abbaue mit flüssig eingeschlemmtem Sand ausgefüllt werden, beschränkt die Bodensenkungen auf 10 %." Wenn es auch unmöglich war, die Größe der Bodensenkungen und die Zeit derselben vorauszusehen, so hat man doch auf eine Senkung von 4 m Rücksicht genommen. Das erscheint auf den ersten Blick kaum im Bereiche der Möglichkeit zu liegen, bedenkt man aber, daß die Kanalbrücken bei Altenessen nach kurzer Zeit bereits um 70 cm, diejenigen am Hafenbahnhof „Ruhrort Hafen neu" um rund 1 m gehoben werden mußten, so ist die Möglichkeit nicht von der Hand zu weisen. „Für die Kanalstrecke ist durch die Bergpolizeiverordnung vom 3. Juni 1908 zum Schutze des Rhein-Herne-Kanals gegen Einwirkungen des Bergbaues bestimmt, daß unter dem Gelände des Kanals bis zu einer Entfernung von je 300 m von der Kanalmitte Bergbau nur mit Bergversatz betrieben werden darf. Milderungen oder Verschärfungen dieser Bestimmung bleiben dem Beschlusse des Oberbergamtes vorbehalten. Die Schleusen sind sogar in einen Schutzbezirk gelegt, innerhalb dessen Abbau nur nach Verständigung mit der Kanalverwaltung und nach besonderer Genehmigung des Oberbergamtes über Ort und Zeit des Abbaues und Art des Bergversatzes getrieben werden darf[1])." Mit den Zechen sind entsprechende Vereinbarungen getroffen auch bezüglich der Abgrenzung des ev. Schadenersatzes.

Eine weitere Schwierigkeit boten die Wasserläufe. Sie mußten unter dem Kanal durchgedückert werden, 10 bis 12 m tief unter dem Erdboden. Für die Abmessungen und Tiefenlage galt die Vorschrift, „daß auf die nach 50 Jahren zu erwartenden durch die fortschreitende Bebauung vergrößerten Abflußmengen und auch auf die zu erwartenden Absenkungen der Emscher Rücksicht zu nehmen war." Ferner wurden jedesmal 2 Dücker 60 m voneinander entfernt verlegt, damit wenigstens ein Dückerstrang betriebsfähig bleibt. Der Durchmesser der Rohre schwankt zwischen 1 und 2,20 m. Die Dücker konnten nicht aus Mauerwerk hergestellt werden, weil dieses den Druck bei etwaigen Bodensenkungen nicht ausgehalten hätte. Man nahm darum schmiedeeiserne Röhren, die vielleicht in 50, vielleicht auch erst in 100 Jahren durchgerostet sein werden und dann zu erneuern sind.

Die Brückenbauten.

Bei dem Rhein-Herne-Kanal hat man nicht zuerst mit der Aushebung des auf 13 Mill. cbm berechneten Erdreiches für den Kanalschlauch angefangen, sondern mit den Kunstbauten wie Brücken, Schleusen und Dücker. Ein Brückenbau auf ebener Erde bietet bei der Montierung zwar ein eigenartiges, ungewohntes Bild, aber er stellt sich erheblich billiger, weil an Gerüstbau gespart werden kann. Bei der großen Anzahl von Kanalbrücken ist diese Ersparnis immerhin bedeutend, denn es waren 31 Straßenbrücken und 23 Eisenbahnbrücken herzustellen. Die Länge und die Breite der Brücken sind recht verschieden. Wo die Brücken den Kanal rechtwinklig überqueren, beträgt die Spannweite gegen 58 m. Gehen sie schräg über das Kanalbett, so kommen Spannungen von 79 m vor. Die Breite wechselt nach der Zahl der darüber zu führenden Gleise und auch nach der Verbindung durch eine Straßenbrücke. Bei den Straßenbrücken ist als Hauptträgersystem der Halbparabelträger mit gleichmäßig gekrümmten Obergurt gewählt. An einigen Punkten wurde der Fachwerkbogen mit Zugband verwendet. Die Eisenbahnbrücken zeigen dagegen durchweg die Form der Trapezträger. Man hat den Brückenbauten nachzurühmen versucht, daß sich ihre Formen dem niederrheinischen Flachlandschaftsbilde geschickt anpassen. Daß sie aber eine Zierde der Landschaft sind, läßt sich nicht gut behaupten. Die bautechnischen Erwägungen, die bei den Brückenbauten in den Vordergrund traten, ließen für ästhetische Gesichtspunkte nicht viel Raum, es mußten eben Zweckmäßigkeitsbauten sein. Die Lichthöhe der Brücken über dem Kanalwasserspiegel sollte 4 m betragen. Soweit es die Straßenführungen gestatteten, ist eine Lichthöhe von 5 m eingehalten worden. Dadurch kann man den Bodensenkungen zunächst auf 1 m folgen, ohne eine Hebung vornehmen zu müssen.

Auf diese Bodensenkungen mußte besonders bei der Fundierung der Pfeiler Rücksicht genommen werden, daneben bereitete das Grundwasser mancherlei Schwierigkeiten. Je nach der Stärke des Zudranges des Grundwassers lassen sich drei Fundierungsarten unterscheiden. Es wurde einmal auf Betonpfählen gegründet. Durch die Ramme wurden in diesem Fall 6 bis 9 m lange, innen mit Eisen verstärkte Betonpfähle in die Erde getrieben, bis sie auf die Mergelschicht stoßen. Auf dem so entstehenden Pfahlgerüst wird dann die breite Betonmasse aufgebracht. Es ist allerdings vorgekommen, daß man mit den Pfählen in grobe Kiesschichten auskam, welche dem Eintreiben Widerstand leisteten, so daß man das Gründungsverfahren aufgeben mußte. Oder man senkt viereckige Kästen aus Mauerwerk auf Eisenschuhen durch allmähliches Ausbaggern des Innenraumes in die Tiefe und baut auf ihnen weiter. Die als Grundstrom zutal

[1]) Zentralblatt der Bauverwaltung 1912 Nr. 35.

fließenden Wassermassen können es notwendig machen, daß man zu stärkeren Mitteln greift, um eine Pfeilergründung zu ermöglichen. Der Grundwasserstand muß alsdann soweit abgesenkt werden, daß im Trockenen betoniert werden kann. Es handelt sich hierbei mitunter um eine Absenkung des Grundwasserspiegels von 4 bis 7 m. Erreicht wird das Ziel durch eine sog. Grundwasserpiegel-Absenkungsanlage. Rund um die Baugrube werden in nicht zu großen Abständen eiserne Brunnen abgesenkt, in welche Filter eingelassen werden. In diese Filter tauchen wieder Saugrohre hinein, die sämtlich an eine große Saugrohrleitung angeschlossen sind. Mit einer oder mehreren Zentrifugalpumpen wird das Wasser aus dem Brunnen abgesogen, und es senkt sich dann langsam der Grundwasserspiegel in der Baugrube bis zur gewünschten Tiefe. Dann kann mit dem Ausheben der Baugrube und dem Einbringen des Betons begonnen werden. Die Absenkuug des Grundwassers beschränkt sich naturgemäß nicht auf die Baugrube allein, sondern erstreckt sich auf einen weiten Umkreis, so daß die Trinkwasserbrunnen während der Dauer des Pumpens versiegen. Die Kanalbauverwaltung hat die Betroffenen durch Vertiefung der Brunnen oder Wasserleitungsanschluß zu befriedigen versucht. Als Baumaterial der Pfeiler diente ausschließlich Beton, auch die Widerlager sind nicht, wie sonst üblich, aus Basalt hergestellt, sondern aus Beton, der an Stelle von Kies zur Erhöhung der Widerstandskraft Basaltsplitt enthält. Die Verblendung erfolgte mit Ruhrkohlensandstein. Um die Brücken an den Auflagerpunkten durch vier Hubpressen heben zu können, sind die Endquerträger entsprechend stark ausgebildet. Für das Ansetzen der Pressen sind bei der ersten Anlage Auflager neben den eigentlichen Brückenauflagern hergestellt.

Die meisten Brücken über den Kanal finden sich auf Duisburger und Oberhausener Gebiet. Auf Duisburger Gebiet sind allein zwischen der ersten und zweiten Schleuse 8 Brücken vorhanden. Für den Hafenbahnhof wurden Brücken geschaffen mit je 2 Ein- und 2 Ausfahrtgleisen nach Mühlheim-Ruhr und Oberhausen-West. Dann folgt eine Eisenbahnbrücke für die Linien Meiderich-Oberhausen, Meiderich-Oberhausen-West und Oberhausen-Hohenbudberg. Auf der Grenze folgt eine Eisenbahn- und Straßenbrücke. Im Gebiet der Stadt Oberhausen waren 13 Brücken erforderlich. Hier hat eine Brücke eine Breite für 6 Eisenbahngleise und zwar für die Linien Oberhausen-Wesel, Oberhausen-Osterfeld-Süd, Oberhausen-Hamborn-Wesel. Die Häufung von Schienenwegen brachte es mit sich, daß auf Oberhausener Gebiet eine Linie fast 14 m hoch über dem Kanalwasserspiegel geführt werden mußte. Bemerkenswerte Brückenbauten befinden sich auch noch auf Essener Gebiet, so insbesondere die Zweigertbrücke in Altenessen.

Die Schleusen.

Bedeutender als die Brückenbauten sind die Schleusen des Kanals. Insgesamt werden die Höhenunterschiede, wie erwähnt, durch 7 Schleusen überwunden. Das Schleusengefälle, der Unterschied zwischen den Wasserspiegeln zweier benachbarter Schleusenhaltungen, beträgt 5 m, nur die Schleuse VII bei Herne hat 6 m. Mit Ausnahme der Schleuse I an der Mündung sind alle Schleusen als sog. Schleusengruppen von je 2 Schleusen ausgebaut. Die Anordnung der oberen 6 Schleusen ist fußstapfenförmig. Die Doppelschleusen-Anlage erfolgte mit Rücksicht auf den Bergbau und seine Gefahren. Eine örtliche Senkung kann nur eine Schleuse treffen, ohne die andere in Mitleidenschaft zu ziehen. Sie sind gegeneinander versetzt, das Oberhaupt der einen endet da, wo das Unterhaupt der andern beginnt. Die Doppelschleusenanlage verstärkt aber auch die Benutzungsmöglichkeit. Muß eine Schleuse ausgebessert werden, dann ist eine Aufrechterhaltung des Verkehrs durch die andere möglich. Die Kosten wachsen durch die Doppelanlagen natürlich außerordentlich. Mit Rücksicht auf das schwierige Gelände und die Betriebssicherheit des Kanals mußten aber die großen Aufwendungen gemacht werden. Wenn man an der Mündung sich mit einer Schleuse begnügt hat, so waren hier einmal die günstigen bergbaulichen Verhältnisse bestimmend, die eine Beschädigung kaum erwarten lassen, sodann wird durch die bereits genehmigte Kanalisierung der Ruhr und deren Ausbau zu einem Großschiffahrtsweg bis Mühlheim-Ruhr eine zweite Schleuse zur Verbindung der Ruhr mit dem Rhein-Herne-Kanal gebaut werden. Bei den weiteren technischen Einzelheiten folge ich teilweise der Darstellung in Nr. 39 des Zentralblattes der Bauverwaltung 1912.

Die einzelnen Schleusen haben eine nutzbare Länge von 165 m und eine nutzbare Breite von 10 m. Dadurch, daß die Kammermauern einen Anlauf von 1 : 30 nach außen haben, wird in der Höhe der Schleusenplattform eine lichte Weite von 10,70 m erreicht. Der Achsabstand zweier zusammengehöriger Schleusen beläuft sich auf 75 m. Der Schleusendrempel wird von einer gewaltigen Betonplatte gebildet, die durch Eiseneinlagen gegen Druck- und Zugbeanspruchungen verspannt ist. An jeder Schleuse sind gegen 1000 Tonnen Eisen verwendet worden. Die Schleusenplattform liegt 1,5 m über Oberwasser. Eine Absenkung um 1 m läßt so noch einen ausreichenden Abstand. Auch die Wandstärken der Kammerwände sind so bemessen, daß sie um 2 m erhöht werden können. Sie sind je in fünf etwa 32 m lange Abschnitte geteilt, von denen sich jeder für sich bewegen kann. Die einzelnen Teile stehen 1 cm auseinander, zum Schluß dieser Stoßfugen sind Bleiplatten eingelegt. Um einen Schutz gegen die Einwirkungen der Bodensenkungen zu haben, sind Oberhaupt und Unterhaupt von den Kammerwänden getrennt und haben besondere Fundamentplatten. Bei den Schleusen II bis VII besteht das Obertor aus einem Klapptor, das Untertor aus einem Schiebetor, Schleuse I hat nur Schiebetore, die elektrisch bewegt werden.

„Zur Schleusenfüllung dienen am Oberhaupt

zwei Füllkanäle unter dem Drempel. Längsumläufe verboten sich infolge der Bauart der Kammerwände. Mit Rücksicht auf die vorhandene reichliche Kanalspeisung der Lippe soll der Schleusenbetrieb zunächst ohne Sparbecken erfolgen. Bei Bedarf können aber solche bei den oberen 6 Schleusen angelegt werden, da die Vorbereitungen zur Anlage gleichzeitig mit dem Schleusenbau geschaffen wurden. Zur Beschleunigung des Schleusenbetriebes werden die Tore und Verschlüsse der Füllvorrichtungen elektrisch betrieben. Für das Einholen der Schiffe und für das Hinausbefördern aus der Schleuse sind elektrische Triebwagen vorgesehen, deren Gleis auf der dem Ufer zunächstliegenden Plattform liegt. Dies Gleis ist noch auf 100 m oberhalb und unterhalb der Schleuse auf einer Pfeilerbahn in die Vorhäfen vorgestreckt, damit die vor der Schleuse wartenden Schiffe frühzeitig in Empfang genommen werden können."

Ein möglichst ungestörter Schleusenbetrieb wird auch dadurch gewährleistet oder doch wenigstens zu erreichen gesucht, daß ein großes Netz von Signalvorrichtungen und Fernsprechverbindungen angelegt worden ist. Als Zugmittel für die Schleppboote kommen zunächst fiskalische Schleppboote in Frage. Die Möglichkeit, den Schleppzug vom Ufer aus einzurichten, ist zwar ins Auge gefaßt worden, zu einer elektrisch betriebenen Treidelei wird es aber wohl kaum kommen, denn die vielen Kanalhäfen, die sich in Zukunft wahrscheinlich noch mehren werden, stehen einer solchen Einrichtung zu stark hindernd im Wege.

Die Häfen.

Bei dem starken Bestreben der Schwerindustrie, eine unmittelbare Verbindung zu einem Wasserwege zu bekommen, kann es nicht verwunderlich erscheinen, wenn der Rhein-Herne-Kanal eine ganze Reihe von Werkshäfen aufweist. Aber auch einzelne Stadtverwaltungen sind bestrebt gewesen, Häfen auf eigene Rechnung anzulegen und zu betreiben. Die Städte suchen immer mehr Industrie heranzuziehen, dieses Bemühen hat aber nur dann Aussicht auf Erfolg, wenn der heranzuziehenden Industrie billige Verkehrswege zur Verfügung gestellt werden können. Ob in allen Fällen der erwünschte Erfolg eintreten wird, ob sich die im Hinblick auf eine kommende Entwicklung gebrachten Opfer lohnen werden, wird man abwarten müssen. Nach den Eigentumsverhältnissen sind am Kanal drei Arten von Häfen zu unterscheiden: fiskalische, kommunale und private Häfen. Das Nebeneinander dieser 3 Arten stellt jedoch keine Neuerscheinung dar. In den Rhein-Ruhrhäfen bestehen diese Arten schon längere Zeit, allerdings gehören die privaten Hafenanlagen überwiegend dem letzten Jahrzehnt an. Wie viel Hafenanlagen am Rhein-Herne-Kanal entstehen werden, ist gegenwärtig noch nicht mit Bestimmtheit zu sagen, da die Werkshäfen nicht unter dem Gesichtspunkte von Industriegeländeverwertung, sondern lediglich mit Rücksicht auf den Eigenverkehr geschaffen werden.

Die Größenverhältnisse der Häfen weichen sehr stark voneinander ab, und dementsprechend sind auch die Kosten recht verschieden. Die Konstruktion der Kanalhäfen ist verhältnismäßig einfach. Das Kanalprofil wird etwas erweitert und eine Kaimauer gebaut. Je nach der Größe des Hafens wird diese Kaimauer länger oder kürzer sein. So ist der Hafen der Gesellschaft für Teerverwertung in Duisburg-Meiderich zwischen der ersten und zweiten Schleuse nicht übergroß. Die Kohlenzechen bauen durchweg größere Hafenanlagen, bietet doch die Anlage des Kölner Bergwerksvereins Raum für 12 Tausendtonnen-Schiffe. Einen der größten Kanalhäfen wird nach der Köln. Ztg. N. 994. 1912 die Stadt Gelsenkirchen aufweisen mit 1 km Länge und 18 ha Wasserfläche, einem quer ins Land hineinschneidenden Becken und 2 Parallelbecken, so daß 38 ha Industriegelände mit eigenem Ufer zur Verfügung stehen. Die Kosten betragen gegen 6 Mill. M. Hier finden sich dann noch die Häfen der Gelsenkirchener Bergwerks A. G., der Zeche Hibernia und der Zeche Graf Bismarck. Im Landkreis Gelsenkirchen bildete sich eine Gesellschaft Kanalhafen Wanne, die bei Crange eine große Hafenanlage schuf. An dieser Schöpfung sind Landkreis Gelsenkirchen und Gemeinde Wanne finanziell beteiligt. Die aufzuwendenden Kosten werden 8 Mill. M übersteigen. Nach der eben erwähnten Nr. der Köln. Ztg. beträgt die Uferlänge des Hafens $2^1/_2$ km. Die Anlage besteht aus einem Kohlenhafen und einem Südhafen mit je einem Erweiterungsbecken. Der Kohlenhafen erreicht eine Länge von 415 m in der Ufermauer, der Südhafen 328 m. Die Erweiterungen haben je eine Wasserfläche von 60 m Breite und 450 bis 650 m Länge. Durch eine Hafenbahn werden angeschlossen die Hibernia-Zechen Shamrock, die Kruppschen Zechen Hannibal I und II, die Gewerkschaft Konstantin der Große mit 4 Zechen, der Bochumer Verein für Bergbau und Gußstahlfabrikation mit den Zechen Engelsburg und Carolinenglück. Die beiden Zechen der Gewerkschaft Ewald erhalten einen besonderen Anschluß. Die Grundlagen für einen Massenverkehr sind somit hier gegeben, allerdings ist damit noch nicht gesagt, daß alle diese Werke den Kanalhafen auch in großem Umfange benutzen. Die Stadt Herne wird am Kanal einen eigenen Hafen bauen. Der westfälische Berwergsfiskus hat für seine Zechen einen eigenen Hafen bei Gladbeck. Von den Montanunternehmungeu werden eigene Häfen bauen außer den genannten die Harpener Bergbau A. G., die Arenbergsche A. G. für Bergbau und Hüttenbetrieb, die Bergbau A. G. Konkordia, Gewerkschaft König Ludwig, Gewerkschaft Unser Fritz, Gewerkschaft Zeche Neumühl. Man wird damit rechnen können, daß bei Beginn des Betriebes der Rhein-Herne-Kanal mindestens 20 Hafenanlagen aufweisen wird.

Wie schon angedeutet wurde, sind die Beweggründe andere, je nachdem die Anlage durch eine Kommune oder durch industrielle Unternehmungen geschaffen werden. Die fiskalischen Hafenanlagen am Kanal verfolgen dieselben Zwecke wie die indu-

striellen, sie sollen in den Dienst der Unternehmung gestellt werden. Die Kommunen wollen durch die Hafenanlagen neue Industrie und den Handel heranziehen. Obwohl man einen Hafen als ein werbendes kommunales Unternehmen ansehen kann, so wird man dieses doch nicht in eine Reihe mit Gas-, Elektrizitätswerken, Straßenbahnen stellen können. Häfen werfen im allgemeinen keine Rente ab, meist erfordern sie noch Zuschüsse, da man die Anlagen halten muß, um den Verkehr nicht zu verlieren. Der Gewinn muß in der durch die Hafenanlagen ermöglichten stärkeren Besiedelung und der dadurch erreichbaren größeren wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit erblickt werden. Was man aus kommunalen Erwägungen heraus schafft, kommt allerdings mittelbar der Produktion zu gute. Da der Handel das Bestreben zeigt, großen Konsumtionsgebieten möglichst nahe zu kommen, um mit den Abnehmern persönliche Fühlung zu gewinnen, so wird man erwarten können, daß er sich in diesen neuen Wasserumschlagstätten weitere Stützpunkte schaffen wird. Diese Entwicklung wird sich naturgemäß nicht von heute auf morgen durchsetzen, aber daß sie kommen wird, ist wohl anzunehmen.

Die Werksunternehmungen verfolgen mit den Hafenanlagen selbstverständlich ein ausgesprochenes Werksinteresse. Für sie bilden die Häfen ein Mittel, den Wasserweg bei dem Bezug der Rohstoffe und bei der Abfuhr der Erzeugnisse möglichst ausgiebig in Anspruch nehmen zu können. Dadurch, daß sie eigene Be- und Entladeeinrichtungen herstellen, das Werkseisenbahnnetz bis an den Hafen heranführen und eigene Transportwagen benutzen, werden sie in ihren Versanddispositionen unabhängiger. Desgleichen können sie beim Bezuge mehr Bewegungsfreiheit erlangen. Bisher waren die im Hinterlande belegenen Werke auf den Wasserumschlag der Rhein-Ruhrhäfen angewiesen, sie mußten etwaige Verkehrsstörungen durch Wagenmangel, Überfüllung der Häfen u. a. in vollem Umfange in Kauf nehmen. Die im letzten Herbste aufgetretenen Mißstände mußten die Werke erneut mit Notwendigkeit darauf hinweisen, daß eine Ausschaltung dieses unsicheren Faktors im Interesse einer geregelten Produktion erstrebenswert ist. Die Bestrebungen auf Errichtung eines eigenen Hafens haben jedenfalls durch diese Vorkommnisse weitere Nahrung erhalten. Die Aussichten, die sich durch eigene Hafenanlagen einem Unternehmen bieten, sind verlockend genug, um selbst dann zum eigenen Hafenbau zu schreiten, wenn durch Frachten keine Vorteile zu erwarten sind. Freilich kann es sich nur um Industrien handeln, die mit Massenrohstoffen arbeiten und Erzeugnisse herstellen, die ebenfalls Massencharakter tragen und bei denen die Beförderungszeit in den Hintergrund tritt.

Der Kanalbetrieb.

Durch den § 18 des Wasserstraßengesetzes vom 1. April 1905 war die Einführung des staatlichen Schleppmonopols bestimmt worden. Die näheren Bestimmungen über die Ausgestaltung des staatlichen Schleppmonopols wurden 1912 durch ein besonderes Gesetz getroffen. Mit dem staatlichen Schleppmonopol glaubte man die Konkurrenz zwischen Eisenbahn und Wasserstraße zu beseitigen; beide Verkehrsträger würden wirkliche Bundesgenossen sein, die sich gegenseitig in die Hände arbeiten, der Betrieb auf der Wasserstraße würde ein eisenbahnmäßiger sein, die Befrachter könnten mit festen Lieferzeiten und mit festen Frachten rechnen. Der Staat könne seine Tarifpolitik auf den Kanal ausdehnen, er könne wirtschaftliche Verschiebungen durch ausgleichende Tarifgestaltung vorbeugen. Seitens der Interessentenvertretungen der Industrie und der Schiffahrt ist der Gedanke eines staatlichen Schleppmonopols stark befeindet worden. Wenn man bedenkt, daß Hoch- und Kleinwasser, Eisgang, Nebel, Ankunft und Abgang der Seedampfer den Schiffahrtsbetrieb beeinflussen, dann wird man hinter dem angeblichen Vorzug einer eisenbahnmäßigen, also einer fahrplanmäßigen Gestaltung ein großes Fragezeichen machen können. Will man gar auf jede wirtschaftliche Verschiebung mit entsprechenden Frachten antworten, dann fällt zu einem guten Teil der Vorteil der festen Frachten. Allerdings fällt der aus dem Traktionsbetriebe sich ergebende Nutzen dem Staate zu, der die Kanalgebühren und die Schleppgebühren erhält. Die Partikulierschiffer haben besonders ein Betriebsmonopol gefürchtet, und man hat auch von einem Verstaatlichungsbestreben der Binnenschiffahrt gesprochen, was aber nach der Erklärung der Regierung nicht vorliegt.

Nach dem § 1 des Schleppmonopolgesetzes stellt der Staat allein die Schleppboote auf dem Kanal, dagegen bleibt die Stellung der Schleppschiffe dem privaten Unternehmen überlassen. Fahrzeuge (Schiffe und Flöße), die von Menschen oder Tieren getreidelt werden oder mit eigener Kraft (Selbstfahrer) fahren, bleiben vom Schleppzwange frei. Auch kann ein Fahrzeug von einem Lösch- und Ladeplatz zu einem andern innerhalb einer Kanalhaltung jedoch höchstens auf 10 km Entfernung ohne staatliche Schleppmittel verlegt werden. Die Regierung kann Fahrzeuge, die zwischen dem Rhein und Mühlheim nur die untere Haltung des Rhein-Herne-Kanals benutzen, vom staatlichen Schleppbetrieb freilassen. Die auf dem Kanal verkehrenden Selbstfahrer werden voraussichtlich keine nennenswerte Bedeutung erlangen, es kann sich dabei nur um Stück- oder Eilgutverkehr handeln, das Schwergewicht des Kanals liegt aber im Massengutv erkhr. Die Abmessungen der zu schleppende n Schfe sind vorläufig mit 80 m Länge, 9,20 m Breite und 2,50 m Tiefgang angenommen. Bei einem Tiefgang von 2,30 m sollen auch noch Schiffe bis 9,50 m Breite über Scheuerleiste zugelassen sein wenn sie vor dem 1. April 1917 geeicht sind. Es, ist anzuerkennen, daß sich die Regierung sowohl bei der Bauausführung wie bei der Schiffsabmessung nicht gar zu eng an das Gesetz gebunden hat. Man hatte als Kanalschiffahrtstyp ein 600-Tonnenschiff angenommen, es wird aber mög-

lich sein, Schiffe bis zu 1100 Tonnen auf dem Kanal verkehren zu lassen, so daß die Verwendung in der Rheinschiffahrt möglich sein wird. Den Anfangsverkehr hat man mit 6 Mill. Tonnen angenommen, der voraussichtlich aber überschritten werden wird. Zur Beschaffung der erforderlichen Schleppbote stehen 9,9 Mill. M zur Verfügung. Zunächst gedenkt man, den Verkehr im Tagesbetrieb erledigen zu können, ev. wird zum gemischten oder auch zum Tag- und Nachtbetrieb übergegangen. Wahrscheinlich wird mit Rücksicht auf die vielen Schleusen kein durchgehender Schleppzug, sondern Pendelverkehr zwischen den einzelnen Haltungen eingerichtet werden.

Die wirtschaftliche Bedeutung.

Da in den Kanaldebatten die Bedeutung des Kanals für die Industrie so stark betont wurde, ist die Frage berechtigt, ob die Landwirtschaft nichts davon zu erwarten hat, wenngleich diese mit Vorliebe von einer Schädigung gesprochen hat. Zuzugeben ist, daß die unmittelbare Bedeutung für die Landwirtschaft nicht übergroß sein kann aus dem einfachen Grunde, weil der Rhein-Herne-Kanal ein vollkommen industrialisiertes Gebiet durchschneidet. Anders ist es mit dem Stück bis Hannover, wo Landesmeliorationen infolge des Kanalbaues in beträchtlichem Maße herbeigeführt werden können. Wenn ein Kanal, der ein Industriegebiet durchschneidet, unbedingt landwirtschaftsfeindlich wirken würde, dann müßte die Landwirtschaft zu beiden Seiten des Rheinstromes schon längst verfallen sein, wenn sie sich aber in ausgezeichneter Verfassung befindet, dann kann daraus gefolgert werden, daß ein solcher Kanal mit den Interessen der Landwirtschaft sehr wohl verträglich ist. Es wurde schon früher darauf hingewiesen, daß manche Bodenerzeugnisse erst ein erweitertes Absatzgebiet erlangen, wenn für sie eine billige Verfrachtungsmöglichkeit geschaffen wird, das würde zutreffen auf Ziegeleien, Kies-, Sandlager, Sandstein- und Kalksteinbrüche, ferner auf Kalilager und auf Waldbestände. Der Absatzbereich dieser Produkte wird zweifellos an Ausdehnung gewinnen, wenn der Kanal bis Hannover vollendet ist. Die Industrie in Niederrheinland und Westfalen wird ein nicht zu verachtender Abnehmer sein. Auch dem Getreidebau der Provinz Hannover werden neue Aussichten eröffnet. Er konnte wegen der hohen Frachten auf dem süddeutschen Markte bisher mit dem ausländischen Getreide nicht konkurrieren. Je nachdem, wie die Kanaltransportkosten gesteigert werden, wird die Konkurrenzmöglichkeit zunehmen. Die Landwirtschaft muß aber auch selbst Bezüge machen. Sie verbraucht Thomasschlacke, Ammoniak und Superphosphat in erheblichen Mengen, sie hat Bedarf an Chilisalpeter, an Brennstoffen und ebenso an verarbeiteten Industrieerzeugnissen. Alle diese Erzeugnisse werden ihr durch den Kanal billiger zugeführt werden können. Daneben sind noch weitere Vorteile beachtenswert. An dem Kanal werden neue industrielle Niederlassungen entstehen, die Bevölkerung wird zunehmen und der Landwirtschaft eine neue Absatzgelegenheit in der Nähe bringen. Durchweg ist mit industrieller Ansiedlung eine Preissteigerung der Produkte für die in der Nähe Landwirtschaft treibende Bevölkerung gegeben, von weiteren Erwerbsmöglichkeiten ganz abgesehen. Von einer Bedrohung des Getreidebaues kann heute keine Rede sein, nachdem die geltenden Zollsätze einen ausreichenden Schutz garantieren. Schon 1904 wurde darauf hingewiesen, daß der Kanal den Getreidebezug nur 10 Pfg. pro Doppelzentner verbilligen werde, eine Wirkung, die gleich Null ist. Außerdem ist zu bedenken, daß auf dem Dortmund-Ems-Kanal 1901 erst 155 881 Tonnen Getreide hereinkamen, 1911 aber schon 405 090 Tonnen, ohne daß die westfälische Landwirtschaft ruiniert worden ist. Durch den Kanal wird kein neues Einfalltor für Getreide geschaffen, da ein solches, wenn es überhaupt vorhanden war, in Duisburg und Dortmund bestand. Aus der Kanalanlage können der Landwirschaft somit keine Nachteile, sondern im Gegenteil nur Vorteile erwachsen.

Daß der Kanal für die Industrie günstig wirken wird, ist anzunehmen, wenngleich die großen Hoffnungen durch die schließliche Gestaltung der ganzen Bauausführungen und den Nebenwirkungen stark gedämpft worden sind. Gewiß ist für die niederrheinisch-westfälische Großindustrie der inländische Absatzmarkt von größter Bedeutung, sie ist jedoch auf die Ausfuhr mit angewiesen. Nun stellen aber die Frachtkosten einen höheren Prozentsatz der Produktionskosten dar als die Transportkosten der mit ihr auf dem Weltmarkt im Wettbewerb stehenden Güterproduktion der andern industriell entwickelten Länder. Sollen die Binnenwasserstraßen der heimischen Produktion nützen, dann müssen sie eine billigere Beförderung zulassen als auf der Eisenbahn. Der Wert des Kanals für die Industrie steigt mithin, wenn er einen verbilligten Transportweg bietet. Nach dieser Richtung läßt sich die Sachlage noch nicht genau übersehen. Jüngst wurde noch behauptet, daß die Zechen, die in einiger Entfernung vom Kanal lägen und keinen unmittelbaren Anschluß erhielten, günstiger mit den Eisenbahnen nach den Rhein-Ruhrhäfen verfrachteten. Anderseits beweisen die neu entstandenen und noch entstehenden privaten Kanalhäfen, daß man sich von dem Absatz über den Kanal doch gewisse Vorteile verspricht. Dieser Gesichtspunkt verdient umso mehr Beachtung, als selbst die in geringer Entfernung von den großen Umschlaghäfen am Rhein gelegenen Zechen Privathäfen am Kanal errichten. Allerdings wird sich die westfälische Kohle den Berliner Markt durch den Kanal nicht erobern können, was die schlesische Steinkohlenindustrie bei dem Mittellandkanal befürchtete. Die Verfrachtung mit der Eisenbahn bis Hamburg und dort Übergang auf das Schiff wird wie bislang vorteilhafter erscheinen. Dagegen ist es wahrscheinlich, daß der Steinkohlenabsatz durch den Kanal allgemein stärker wird, stieg doch auch

auf dem Dortmund-Ems-Kanal die Kohlenabfuhr von 103598 Tonnen in 1901 auf 1296454 Tonnen in 1911. Jedenfalls werden die landeinwärts gelegenen Verbrauchsorte von der Möglichkeit des Bezuges von Kohle und Koks zu Wasser Gebrauch machen. Wie ist es nun mit der Hüttenindustrie? Die niederrheinisch-westfälischen Hüttenwerke beziehen mächtige Quantitäten Erz. Bisher erfolgte der Erzbezug über die Ruhrhäfen und Übergang auf die Eisenbahn bis nahe an Dortmund heran. Auch die Erze von der Lahn, Dill und Sieg wurden vornehmlich mit der Eisenbahn versandt. Die nich unmittelbar am Rhein gelegenen Hüttenwerke werden die letztgenannten Erze wahrscheinlich nicht zu Schiff beziehen. Die ausländischen Erze werden dann zu Schiff bezogen werden, wenn die in Rotterdam beladenen Kähne auf den Kanal übergehen können, oder wenn über Emden billiger als über Duisburg bezogen werden kann. Für den Versand der Hüttenwerke kommt der Kanal in erweitertem Umfange dann in Frage, wenn an seinen Ufern neue verarbeitende Werke entstehen. Gegenüber der südwestdeutschen Industrie erlangt die niederrheinisch-westfälische Industrie nach der Absatzseite einen weiteren Vorsprung. Als Kompensation verlangt jene schon lange die Mosel- und Saarkanalisierung, die aber vorerst noch keine greifbare Gestalt anzunehmen scheint. Durch den Kanal ist auch die Möglichkeit einer Dezentralisation der Industrie geboten. Die Hüttenwerke werden von dieser Möglichkeit kaum Gebrauch machen, da sie mehr Vorliebe zum Rhein und zum Südwesten haben, wohl aber steht zu erwarten, daß sich verarbeitende Industrien dorthin ziehen sowie Sägemühlen und Holzverarbeitungsbetriebe. Das Mühlengewerbe zeigt hinwiederum Neigung, sich in großen Hafenumschlagplätzen anzusiedeln. Dem verbilligten Landerwerb ist eine so große Bedeutung nicht beizumessen. Er stellt eine einmalige Ausgabe dar, wohingegen teure Bezugswege eine dauernde Belastung sind. Die Ansiedlung kommt natürlich nicht über Nacht, der bisherige Entwicklungsgang spricht aber dafür, daß sie kommen wird. Von Bedeutung ist noch die Frage, ob der Kanal die Stellung der Industrie zum Weltmarkte verändern wird. Hier kommt insbesondere das Verhältnis zu Emden, Bremen, Hamburg einerseits und zu Rotterdam, Amsterdam, Antwerpen andererseits in Betracht. Hamburg wird man ausscheiden müssen, da es infolge des fehlenden Kanalstückes keine wesentlich bessere Verbindung nach Rheinland-Westfalen erhalten hat. Bremen hat zwar durch die Ems-Weserverbindung einen Wasserweg bis in das Industriegebiet erhalten, ob es die Weser bis Minden ausbauen oder zu einem solchen Ausbau nennenswert beitragen wird, ist vorläufig noch nicht zu sagen. Zur Hebung von Emden ist außerordentlich viel getan. Wenn die Hamburg-Amerika-Linie und der Norddeutsche Lloyd von Bremen aus die vereinbarten Linien nach Südamerika, Ostasien und Australien einrichten, so wird dies unbedingt belebend auf den Hafenverkehr wirken. Immerhin liegt das Industriegebiet zu Emden und Bremen ungünstiger als zu den holländischen und belgischen Seehäfen. Dazu kommt die im Verhältnis zu den Kanälen viel leistungsfähigere Rheinwasserstrasse. Dieser auf natürlichen Verhältnissen beruhende Vorsprung läßt sich durch den Kanal allein nicht ausgleichen, man müßte dann besonders niedrige Kanaltarife schaffen. Dann aber würde zweifellos eine Interessenkollision mit den Rhein-Ruhrhäfen, an deren finanzieller Gestaltung der Staat doch auch hervorragend beteiligt ist, eintreten. Gegenüber Emden ist die Verschiffungsgelegenheit in den außerdeutschen Nordseehäfen erheblich größer, daraus ergibt sich von selbst das Streben, die zum Versand zu bringenden Güter dorthin zu lenken. Entscheidend für die Stellung eines Seehafens zum Hinterland ist aber auch die Handelsorganisation in den hauptsächlichsten Ein- und Ausfuhrgütern. Daß Emden weder mit Bremen noch mit den holländischen und belgischen Häfen in Wettbewerb nach dieser Richtung treten kann, ist bei seinem verhältnismäßig geringen Verkehr selbstverständlich. Da die Handelsorganisationen auf die Wahl des Transportweges einen großen Einfluß ausüben, so wird das Übergewicht der ausländischen Häfen fürs erste nicht zu beseitigen sein. Wahrscheinlich wird der Versand aus dem Industriegebiet nach dem Auslande etwas nach Emden absplittern für die Zeiten, wo dortselbst Anschluß an die Dampfer erreicht werden kann. Im wesentlichen wird aber die Hauptmasse wohl zunächst den großen entwickelten Seehäfen verbleiben. Der Binnenhandel wird am Kanal neue Niederlassungen suchen und finden. Er hat das Bestreben, dem Verbrauchszentrum nahe zu kommen, um damit engste Fühlung unterhalten zu können. Da er im Verhältnis zur Industrie seinen Standort leicht wechseln kann, so wird er die Gelegenheit, sich in neu sich bildende Konsumbezirke festzusetzen, nicht ungenutzt verstreichen lassen.

Endlich würde noch die strategische Bedeutung des Kanals zu erwähnen sein. Wenn diese auch nicht übergroß ist und auch nicht besonders betont wurde, so ist sie nichtsdestoweniger vorhanden. Im Falle eines Krieges würde der Kanal für die Versorgung der Truppen mit Lebensmitteln und Kriegsbedarfsartikeln sowie für den Transport von Verwundeten nicht unwichtig sein.

Die mannigfachen Vorteile, die der Kanal dem nationalen Wirtschaftsleben bringen kann, werden noch gesteigert werden, wenn erst einmal das letzte Glied in die Kanalkette eingefügt worden ist.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Die Buchungsbelege im Dienste der Buchhaltung und die praktische Anwendung der Nummern in der Buchhaltung.

Die Buchhaltungsbelege bilden die Schriftstücke, nach welchen die Zahlen in die Bücher eingetragen werden. Ihre

sofortige Verbringung ins Archiv hat den Nachteil, daß sie zu schnell dem laufenden Dienst entzogen werden. Häufige Entnahme von Schriftstücken aus dem Archiv und Rückgabe zum Archiv verursacht Aufenthalt und Störung in der Arbeit. Man behalte daher die Belege so lange sorgsam geordnet im laufenden Dienst zurück, bis sie als definitiv erledigt gelten können und trenne die Belege für den laufenden Dienst von den definitiv erledigten. Eingehende Rechnungen und Durchschläge der ausgehenden Rechnungen gehören in den laufenden Dienst, solange deren Beträge nicht bezahlt sind. Der Schuldner leistet die Zahlungen am zuverlässigsten auf Grund der eingegangenen Rechnungen und der Gläubiger prüft die eingehenden Zahlungen am zuverlässigsten auf Grund der Rechnungsdurchschläge, also auf Grund der Kopien derjenigen Belege, die dem Schuldner bei der Zahlung vorliegen, weil alsdann dem Empfänger der Zahlung in guter Übersicht das gleiche Bild vorliegt, wie demjenigen, der die Zahlung leistet. Diese Gleichheit des Bildes bei Gläubiger und Schuldner ist von großem Vorteil, bewirkt sie doch schnelle, kontrollsichere Abwicklung des Geschäftsverkehrs und sofortige Aufklärung etwaiger Abweichungen.

Die Ausnutzung der Belege im Dienste der Buchhaltung führt unwillkürlich zu besonders sorgfältiger Verwaltung der Belege und zu einer Kontrolle über den rechtzeitigen Eingang der Zahlungen, wie sie bei Wechseln geübt wird. Die Durchschläge der ausgehenden Rechnungen erhalten perforierte Abschnitte, auf welchen außer dem Rechnungsbetrag auch das Fälligkeitsdatum vermerkt wird. Diese Abschnitte (Fälligkeitsbelege) werden, wie Wechsel, zur Kontrolle des rechtzeitigen Eingangs nach dem Verfalltag in Ordner abgelegt, nach erfolgter Zahlung gleichzeitig mit den Rechnungsdurchschlägen dem Ordner entnommen und aus dem laufenden Dienst entfernt. An Stelle der perforierten Abschnitte kann man auch weitere Rechnungsdurchschläge mit Aufschrift des Verfalls nehmen, ihre Form ist aber weniger handlich.

Niemand fürchtet, daß in einem geordneten Betrieb Wechsel verloren gehen; das Gleiche gilt für Belege, wenn man sie sorgfältig wie Wechsel verwaltet und zuverlässige Buchkontrolle übt. Der praktische Versuch wird zur Anerkennung dieser naheliegenden, einfachen Methode führen. Der Interessent kann ihn mühelos mit einer beschränkten Anzahl Rechnungen ohne jegliche Änderung in seiner Buchhaltung machen und sich selbst ein Urteil darüber bilden. Nicht nur wird er finden, daß eine erhöhte Sicherheit vorhanden ist, weil die Kontrolle doppelt: einmal auf Grund der Originalbelege und das zweite Mal durch die Bücher erfolgt, sondern auch, daß für das Eintragen in die Bücher an Stelle der Namen die Nummern, die jeder Beleg außer dem Namen erhalten muß, genügen, weil in der laufenden Arbeit stets der Beleg mit Namen vorliegt.

Laufende Rechnungen führe man derart, daß man mit dem Saldo der vorangegangenen Rechnung beginnt und mit dem sich ergebenden neuen Saldo schließt, so daß bei jeder Rechnung der Schlußsaldo aufgestellt und gegenseitige Kontrolle des Standes der Konten geübt wird. Die Belege der letzten Rechnungen bleiben im laufenden Dienst, die früheren Rechnungen werden ihm bei Erstellung der neuen entzogen. Tausend Belege unbezahlter Rechnungen oder tausend Belege von Rechnungen, die den Schlußsaldo bringen, nehmen für den laufenden Dienst den Raum von 2 je 500 Schriftstücke fassenden Registratoren ein. Die übrigen Belege werden dem laufenden Dienst entzogen und getrennt aufbewahrt, sie bieten eine Sammlung erledigter Geschäftsvorfälle, an die man nur in ganz seltenen Fällen oder in der Regel gar nicht mehr herantreten wird. Im Eisenschrank nehmen die 2 Registratoren einen bescheidenen Raum ein und jedenfalls einen wesentlich geringeren, als die entsprechenden dicken Bücher, die das umfangreiche erledigte Material zwecklos täglich mitschleppen. Die Sammlung der Belege bedarf eines kleineren Raumes, wenn deren Zahl eine geringere ist; deren Zunahme entsprechend wächst der Raumbedarf. Das günstige Verhältnis zu den wesentlich umfangreicheren Büchern hinsichtlich Raum und Arbeitsaufwand bleibt jedoch bei diesem System immer das Gleiche und auch die Bücher erfahren dabei infolge wesentlicher Verkürzung der Einträge sehr erhebliche Beschränkung in ihrem Umfange. Im großen Betriebe können die Bücher nicht als Nachschlagebuch für alles dienen: Sie sollen für die Zahlenkontrolle und die buchmäßige Zusammenstellung der Zahlen bestimmt sein; für alles übrige sind andere Auswege zu suchen. Liegt z. B. der Beleg einer Rechnung über M 5000.— oder M 10000.— zahlbar in 14 Tagen (das Gleiche gilt für größere oder kleinere Rechnungen und für andere Termine) vor, so genügt — bei der vorgeschlagenen Behandlung der Belege — für das Buch der Eintrag von Nummer und Zahl. Im Rechnungsverkehr mit den Geschäftsfreunden gehört an erster Stelle die Kontrolle darüber, daß zur bestimmten Zeit pro und contra die Zahlungen richtig geleistet und die Saldi der Konten jeder Zeit unter gegenseitiger Kontrolle festgestellt und überwacht werden. Das wird nicht erreicht, wenn man dem Geschäftsfreunde im Buch ein Konto und einen besonders schön ausgeführten Kontokopf gibt, das ist nicht erreichbar mit mechanischer Buchhaltungsarbeit. Das ist nur möglich, wenn man sich der Belege in geeigneter Art bedient, auf welchen Nummern, Name, Verfall, kurz der ganze Geschäftsvorfall fehlerlos vorliegt. An zweiter Stelle folgt dann zur buchmäßigen Kontrolle und zur Darstellung der Vermögenslage der Eintrag der Zahlen mit der Nummer des Geschäftsfreundes in das Buch und erfüllt alle Anforderungen, die man an eine gute Buchhaltung zu stellen hat. Ein Nachteil ist bei der Verwendung der Nummer statt des Namens in den Büchern bei richtiger Einteilung und zweckentsprechender Benutzung und Ausnutzung der Belege ausgeschlossen. Dagegen bewirkt sie den höchst erheblichen Vorteil einer wesentlichen Vereinfachung und Beschleunigung der Arbeit und einer entschiedenen Verringerung des Büchermaterials.

S. Simon.

Rundschau.

Ausstellungen.

Eine deutsche Handwerksausstellung. Die Ausstellung: „Das deutsche Handwerk Dresden 1915“, findet, wie nunmehr feststeht, von Anfang Mai bis Ende Oktober 1915 in Dresden statt und wird, soweit sich nach den bis jetzt gediehenen Vorarbeiten ersehen läßt, einen umfassenden Überblick über den Stand des modernen deutschen Handwerks geben und zeigen, wie die Maschine für das Handwerk nutzbar gemacht werden kann.

Ausstellung in Dorpat 1913. Der Livländische Verein zur Förderung der Landwirtschaft und des Gewerbefleißes veranstaltet seine diesjährige „Nordlivländische August-Ausstellung“ vom 30. August bis 2. September 1913 in Dorpat.

Internationale Ausstellung für Kautschuk und sonstige tropische Bodenprodukte sowie verwandte Industrien, London 1914. Unter dem Protektorat des Königs von England findet vom 24. Juni bis 9. Juli 1914 in der Royal Agricultural Hall zu London eine „Internationale Kautschuk-Ausstellung verbunden mit einer internationalen Ausstellung von Baumwollfasern und anderen tropischen Bodenprodukten nebst einschlägigen Industrien“ statt.

Bank- und Börsenwesen.

Reichsbank. Die Reichsbank hat ihren Niederlassungen besonders die Vorschriften in Erinnerung gebracht, die die Sicherstellung der Reichsbank gegen Ausfälle bei der Übernahme von Wechseln bezwecken. Die Vorschrift geht bekanntlich dahin, daß der Wechsel drei, mindestens aber zwei zahlungsfähige Unterschriften tragen soll.

Bank-Reformbestrebungen in Rußland. Eine aus Vertretern des russischen Bankgewerbes und der russischen Börsenkomitees bestehende Sonderkommission hat einen Plan zur Reorganisation der Bankhäuser ausgearbeitet. Der Kernpunkt der Reform liegt in der Erschwerung der Konzessionsbedingungen. Personen, die wegen vermögensrechtlicher Vergehen bestraft oder die wegen solcher Vergehen aus den ständischen Organisationen ausgestoßen sind, dürfen keine Banken halten. Das Grundkapital eines Bankkontors ist für Städte 1. Klasse mit 100000 Rubel und 2. Klasse mit 50000 Rubel festgestellt worden. Das Grundkapital eines Bankhauses darf nicht weniger als 500000 Rubel betragen. Zu erwähnen ist ferner die Bestimmung, wonach die als Unterlage für laufende Rechnung dienenden Effekten der

Klienten unantastbar sind. Die Bankinstitutionen dürfen Bankkredite nur bis zu einem Zehntel ihres Grundkapitals in Anspruch nehmen, die Summe der Verpflichtungen darf das Zehnfache des Grundkapitals nicht übersteigen. Falls die Verluste nach der Bilanz die Hälfte des Grundkapitals erreichen, muß zur Liquidation geschritten werden. Dem Finanzminister steht das Recht zu, die Geschäftsgebahrung der Bankinstitutionen zu jeder Zeit zu revidieren. Dieses Recht stand dem Finanzministerium bisher nicht zu. Der Finanzminister kann nach dem Entwurf gegebenenfalls auf Liquidation bestehen und im Weigerungsfalle die Hilfe des Gerichts in Anspruch nehmen. Die Strafbestimmungen sind sehr scharf gehalten.

Reichsaufsichtsamt für das Bankwesen. Im Heft 6 der „Monatsschrift für Handelsrecht und Bankwesen" (Carl Heymanns Verlag) tritt Reg.-Assessor Dr. Ludwig Freiherr v. Nordeck zu Rabenau für Schaffung eines „Ständigen Reichsaufsichtsamtes für das gesamte Bankwesen" durch Reichsgesetz ein. Neben einer Anzahl ständiger besoldeter Mitglieder sollen für das Amt 20—25 Mitglieder aus den Reihen der Reichstagsmitglieder und der unabhängigen Praktiker und Volkswirtschaftler gewählt werden.

Es ist erfreulich, daß die Idee, für die Adolph Wagner und in weit gemäßigter, den praktischen Verhältnissen mehr gerecht werdender Form Reichstagsabgeordneter Prof. Faßbender, Bankdirektor Koch und ich selbst als Sachverständiger in der Bank-Enquete und in meiner Arbeit „Banken und Bankpolitik" eingetreten sind, wieder auflebt. Die baldige Durchführung dieses Planes liegt ebenso im Interesse der Allgemeinheit, wie der Banken und Bankiers. Obst.

Eine albanische Bank in Skutari. Auf Anregung des gemeinsamen Finanzministeriums finden zwischen den beiderseitigen Regierungen sowie österreichischen und ungarischen Großbanken Verhandlungen statt wegen Gründung einer großen albanischen Bank in Skutari oder einem Hafenorte Albaniens mit vorläufig zehn Millionen Franks Aktienkapital.

Deutsche Orientbank Marokko. Die Société Générale hat die Absicht, in Marokko — und übrigens auch in Algier und Tunis — eigene Filialen zu errichten. Da ihre intime Verbindung in Casablanca und Tanger die dortigen Filialen der Deutschen Orientbank waren, so sind in Paris Verhandlungen im Gange, die eine baldige Übernahme der beiden Orientbank-Filialen durch die künftigen marokkanischen Niederlassungen der Société Générale zum Gegenstand haben. Es sollen dabei die Interessen des deutschen Personals wie die der Kundschaft durch Vertrag gewahrt werden.

Bankverhältnisse in Tripolis. Die Banque Impériale Ottomane hat ihre Tätigkeit in Libyen eingestellt. Dagegen hat die Banca d'Italia eine Zweigstelle in Tripolis eröffnet.

Neue „Bedingungen für die Geschäfte an der Berliner Fondsbörse" sind gegenwärtig in der Bearbeitung begriffen. Es handelt sich um eine Neuredaktion der „Bedingungen" von 1905, die durch die seither erlassenen Änderungen und Einzelbeschlüsse, insbesondere auch durch den Wegfall der Stückzinsenberechnung bei Dividendenpapieren notwendig geworden ist und alle solche späteren Bekanntmachungen berücksichtigen wird.

Die Stempelerleichterung für die Effekten-Arbitrage. Während der Beschluß der Budgetkommission des Reichstages über den Scheckstempel nachträglich noch eine schwere Enttäuschung gebracht hat, weil die Aufhebung des Scheckstempels erst mit dem Ende des Jahres 1916 erfolgen soll, ergibt sich jetzt, daß die Kommission eine weitere Erleichterung des Geldverkehrs veranlaßt hat. Demnächst steht nämlich die Veröffentlichung einer Bundesratsverfügung bevor, welche für den Goldaustausch zwischen Deutschland und den ausländischen Staaten, sowie für die Ausland-Arbitrage von großer Bedeutung ist. Danach soll es künftig gestattet sein, Wertpapiere, welche zur Ausfuhr nach dem Auslande bestimmt sind und den deutschen Wertpapierstempel tragen, bei der Steuerbehörde einzureichen, um den darauf befindlichen Wertpapierstempel kassieren zu lassen. Für den kassierten Stempel erhält man von der Steuerbehörde eine Bescheinigung, auf Grund deren man Wertpapiere derselben Gattung in der gleichen Höhe stempelfrei wieder einführen kann. Die Frist während welcher dies geschehen kann, ist noch nicht bestimmt; sie wird nicht unter 2 Jahre betragen, aber wahrscheinlich auf 3 Jahre ausgedehnt werden. Die Bescheinigungen lauten auf den Inhaber, können also weitergegeben werden. Die neue Verfügung würde am 1. Oktober d. J. in Kraft treten, möglicherweise sogar mit Rückwirkung auf den 1. August a. c. Es bestehen hinsichtlich der Technik der Entwertung und des Wiederaufdruckens der Stempel noch gewisse Schwierigkeiten, über welche zwischen dem Reichsschatzamt und Sachverständigen noch Verhandlungen schweben.

Eine handelsrechtliche Neuerung. Der Wechsel- und Scheckprotest erfährt auf den Wunsch der Handelswelt in allen deutschen Bundesstaaten am 1. Oktober eine bemerkenswerte Ergänzung. Erfährt der Protestbeamte, daß der Protestat gestorben oder in Konkurs geraten ist, so hat er dies in Zukunft im Proteste nachrichtlich zu vermerken. Um klarzustellen, daß für die Richtigkeit der mitgeteilten Tatsache eine Gewähr nicht übernommen wird, ist den Vermerken eine Fassung zu geben, die zum Ausdruck bringt, daß eine Beurkundung der mitgeteilten Tatsache nicht vorliegt. Es ist deshalb regelmäßig zu schreiben: „N. N. (Protestat) soll verstorben sein . . ." oder: „N. N. (Protestat) soll sich im Konkurse befinden." Den Richtern und Notaren wird im Interesse der Auftraggeber empfohlen, die Neuerungen schon bei der Abfassung ihrer Protesturkunden zu berücksichtigen.

Kurtagesätze an der Brüsseler Börse. Die Brüsseler Banken und Bankhäuser machen bekannt, daß sie mit Wirkung vom 1. Juli d. J. ab die Kurtage für Kassegeschäfte von 1 auf $1\frac{1}{2}$ Promille voll ausmachenden Betrage, mit einem Minimum von 20 Centimes per Stück, erhöht haben. Eine Ausnahme findet nur für diejenigen Papiere statt, die unter Frs. 50 notieren: die dafür in Anrechnung zu bringende Kurtage beträgt 10 Centimes pro Stück. Die auf Termingeschäfte bisher berechnete Kurtage von 1 Promille bleibt unverändert.

Die belgische Börsensteuer. Die Veröffentlichung des Gesetzentwurfes hat in den belgischen Finanzkreisen lebhafte Beunruhigung hervorgerufen. Die projektierten Steuern sind folgende:

1. Eine Umsatzsteuer von 2 Centimes per 100 Francs auf sämtliche Börsenoperationen in Belgien (gleichviel per Kassa oder auf Zeit). Für belgische Rente und ähnliche Anleihen ist nur die Hälfte der Steuer zu entrichten.

2. Eine Stempelsteuer von 2% vom Nominalwerte aller ausländischen Aktien und Obligationen. Für fremde Staatsrenten wird die Steuer auf 1% reduziert. Wenn ausländische Papiere Zins- oder Dividendebogen für länger als 20 Jahre haben, so zahlen sie weiter $\frac{1}{4}$% für je fünf Jahre. Bei Erneuerung der Zins- oder Dividendebogen ist ferner 1% Stempel für jede angefangenen 100 Franken vom Nominalwert zu entrichten und wird auch hier, wenn die Bogen mehr als 20 Jahre Laufzeit haben, $\frac{1}{4}$% Zuschlag erhoben.

3. Die seitherige, sehr geringe Gewerbesteuer von in Belgien ansässigen in- und ausländischen Aktiengesellschaften (selbst für Filialen der letzteren), Versicherungsunternehmen, Bankgeschäften oder Wechselmaklern wird in eine Steuer von 4% auf den Jahresgewinn umgewandelt, wozu noch eventuell der Zuschlag für die Gemeinde und Provinz kommt, der ein Maximum von 4% erreichen kann.

4. Eine Stempelsteuer von 10 Centimes per Abschnitt auf Quittungen, Schecks, Anweisungen u. dergl. mit Ausnahme der Postquittungen und Postschecks.

5. Bei der Gründung von Aktiengesellschaften und Umwandlung von Privatunternehmen in Aktiengesellschaft ist eine Abgabe von $\frac{1}{2}$% auf die Apports, welcher Art sie auch sind, zu entrichten.

6. Es ist eine Erhöhung der Erbschaftssteuer vorgesehen. Dem Fiskus sollen im Todesfall von Besitzern von Aktien und Obligationen sehr ausgedehnte Kontrollrechte, namentlich den Depotbanken gegenüber, zugesprochen werden.

Das neue Handelsgesetz für Mauritius, das kürzlich in Kraft getreten ist, macht für alle Aktiengesellschaften die Bilanzveröffentlichungen obligatorisch. Die neuen Bestimmungen gelten auch für fremde Gesellschaften, wenn sie Geschäfte im Lande machen wollen.

Silbermünzen-Prägung. Die brasilische Bundesregierung hatte eine Konkurrenz ausgeschrieben betreffend die Lieferung von 60 Mill. Doll. in Silbermünzen. Das Angebot der Deutschen Bank, Berlin, wurde als das günstigste angesehen und angenommen.

Usancen der wichtigsten Großhandelsartikel. Die Diskonto-Gesellschaft in Berlin veröffentlicht die 3. Auflage der von ihr zuerst im Jahre 1909 herausgegebenen Sammlung der Handelsgebräuche der wichtigsten im Großhandel vorkommenden Artikel. Die Usancen zahlreicher Handelsartikel wie: Baumwolle, Blei, Gerste, Hafer, Holz, Jute, Kaffee, Kammzug, Kupfer, Leinöl, Leinsaat, Mais, Petroleum, Raps und Rübsen, Roggen, Rüböl, Salpeter, Schmalz, Silber, Spiritus, Terpentinöl, Weizen, Zink, Zinn, Zucker sind in Tabellenform übersichtlich zusammengestellt und geben für die einzelnen Großhandelsartikel die verschiedenen Gattungsbezeichnungen, ihre wichtigsten Märkte, die handelsüblichen Berechnungsnormen und Einheitsmengen, die geltenden Bestimmungen für den Erfüllungsort, die gebräuchlichen Zahlungsbedingungen u. a. m. an. Außerdem sind die Usancen nach einzelnen Warengruppen geordnet, wie: Getreide, Holz, Kaffe und Zucker, Textilerzeugnisse, Metalle, auf Tafeln gedruckt, die zum Aufhängen an die Wand eingerichtet sind.

Unsere Abonnenten erhalten die nützliche Zusammenstellung auf Wunsch kostenlos von der Diskonto-Gesellschaft, Berlin, oder deren Filialen und Depositenkassen zugestellt.

Allgemeine Abmachungen der Banken und Bankiers. Die Bestrebungen, im Bankgewerbe einheitliche Sätze bei Kreditgewährung und Kreditinanspruchnahme, für Provisionen usw. aufzustellen, Sätze, die den verschiedensten Verhältnissen Rechnung tragend von allen Bankiers als verbindlich anerkannt werden können, haben zu einem positiven Ergebnis geführt. Die von den in der „Stempelvereinigung" zusammengeschlossenen Berliner Banken aufgestellten Normalsätze und Bestimmungen sind zur Basis für ein unter dem Namen „Allgemeine Abmachungen der Banken und Bankiers" getroffenes Abkommen zwischen den Berliner Banken und einer Anzahl Bankenvereinigungen in der Provinz geworden. Wir heben daraus hervor:

1. „Erhöhung der Liquidität, Verstärkung der Kassensalden".

Zwecks Entlastung der Reichsbank, insbesondere an Quartalsterminen sollen „dauernd reichende Kassenbestände, sei es in barem Gelde, sei es in Guthaben bei der Bank des Berliner Kassenvereins, oder entsprechenden Instituten auf anderen Plätzen, sowie bei der Reichsbank" unterhalten werden. Die Aufnahme von Lombarddarlehen bei der Reichsbank sei tunlichst zu vermeiden, Wechseldiskontierungen auf kurze Termine sollen möglichst beschränkt werden.

2. Zinsvereinbarungen.

Örtliche Bankenvereinigungen setzen für die in ihrem Ortsbereich ansässige Kundschaft die Kredit- und Debetzinsen selbständig „unter tunlichster Annäherung an die Berliner Sätze fest, während bei der außerhalb des Ortsbereiches wohnenden Kundschaft die jeweiligen Berliner Sätze anzuwenden sind". „Die Debetzinsen sollen nicht unter 1 % über Reichsbanksatz, Minimum 5 % betragen," Staatsregierungen (Staatskassen), Konten für gemeinnützige Zwecke, Konten Angestellter und ehemaliger (pensionierter) Angestellter der eigenen Bankfirma sind vereinbarungsfrei, ebenso bei Privatbankiers die Einlagen Verwandter. — Außerdem ist bei der bayerischen und württembergischen Bankenvereinigung besonders bestimmten Gemeinden, Genossenschaften und Verbänden gegenüber die Anwendung dieser Sätze nicht vorgeschrieben.

3. Ultimogeld.

I. Kundenkreis.

„Ultimogelder sollen grundsätzlich nur von Banken, Bankiers und gewesenen Bankiers im Sinne von § 53 Absatz 2 Ziffer I des Börsengesetzes hereingenommen werden. Bei sonstigen Geldgebern wird eine Ausnahme insoweit zugelassen, als von ihnen Beträge von 100 000 M und darüber genommen werden dürfen. Den einzelnen Bankenvereinigungen steht es jedoch frei, den Mindestbetrag höher zu bemessen, und zwar mit absoluter Geltung für den betreffenden Bezirk, so daß von dort auch seitens der anderen Bankplätze keine geringeren Beträge genommen werden dürfen. (NB. für Berlin 250 000 M.) Sparkassen sollen wie Banken, Kommunen wie nicht bankmäßige Geldgeber behandelt werden."

II. Verzinsung.

a) Inländisches Geld.

„Der Zinssatz für hereinzunehmendes einmonatiges inländisches Ultimogeld ist allgemein mit einem Abschlage von $^1/_{10}$ des jeweiligen Börsensatzes für Ultimogeld, mindestens mit einem Abschlage von $^1/_2$ % Zinsen zu bemessen . . . Die Vereinigungen in Berlin, Frankfurt a. M. und Hamburg werden in jedem Monat einen einheitlichen Börsensatz . . . als Basis für die Verzinsung des hereinzunehmenden inländischen Ultimogeldes . . . verabreden." Für eine Veränderung dieser Sätze im Laufe des Ultimogeschäftes ist eine gemeinsame Abrede von den genannten Plätzen erforderlich. „Das Geben und Nehmen von Ultimogeld zu beliebigem Satze bleibt frei . . . unter den Banken und Bankiers einschließl. Hypothekenbanken, an derselben Börse untereinander und ebenso unter sämtlichen an diesen Abmachungen beteiligten Banken und Bankiers" . . .

b) Ausländisches Geld.

Der an der Berliner, Hamburger oder Frankfurter Börse für Ultimogeld erzielbare Börsensatz ist die Grundlage für den im allgemeinen mit einem 10%igen Abschlag zu berechnenden Zinssatz für hereinzunehmendes ausländisches Ultimogeld . . . usw.

III. Depotstellung.

In der Depotstellung für in- und ausländisches Ultimogeld soll in jeder Beziehung größte Zurückhaltung geübt werden. Ultimogelder oder Verzinsungsgelder unter Angebot von Depots zu suchen ist untersagt.

4. Akzeptprovisionen.

I. Einschränkung der Finanztrassion.

Das Akzeptieren und Diskontieren von Finanzwechseln soll möglichst eingeschränkt, das deutsche Bankakzept soll der Warenfinanzierung vorbehalten bleiben. Trassierungen seien nur eingetragenen Firmen gestattet.

II. Mindestprovisionssatz.

Mit Ausnahme der in dem Gesetz besonders namhaft gemachten Fälle wird für das Akzept inländischer Zwei- und Dreimonatstratten eine Mindestprovision von $^1/_4$ %, für das Akzept ausländischer Zwei- und Dreimonatstratten eine Mindestprovision von $^1/_8$ % gerechnet. — Besondere Ausnahmen gelten hierbei für die Bayerische Bankenvereinigung und die Rheinisch-Westfälische Bankenvereinigung.

5. Beleihung der Effekten der Privatkundschaft.

I. Vorschriften für die Bekanntgabe an die Kundschaft.

„Als Unterlage für Kredite jeder Art" . . . gelten nur in Deutschland börsengängige Wertpapiere, „die auf den Inhaber lauten und mit Blankogiro begebbar sind." „Die Beleihung erfolgt im allgemeinen bis zu $^9/_{10}$ des jeweiligen Kurswertes bei mündelsicheren Papieren . . . usw. . . . Der Einschuß ist stets voll aufrecht zu erhalten." . . . Nicht börsengängige Wertpapiere und Kuxe können auf Grund gesonderter Vereinbarungen bevorschußt werden. . . .

II. Vorschriften für den inneren Dienst.

Die bei der Unterlage für Kredite geforderten Bedingungen sind nur den handelsgerichtlich eingetragenen und den diesen gesetzlich (§ 53 des Börsengesetzes) gleichgestellten Personen gegenüber nicht bindend.

. . . Erleichterungen bei Spekulationsgeschäften sind nicht statthaft . . . Sind bei einem besonders kreditwürdigen Kunden Erleichterungen der Bedingungen am Platze, so können solche nur nach Entscheidung der Bankleitung selbst (nicht allein der Depositenkassenvorsteher usw. . . .) gewährt werden.

6. Verbot von Rückvergütungen.

7. Inkrafttreten und Geltungsdauer.

„Sämtliche Abmachungen — mit Ausnahme des Ultimogeldbeschlusses — sind am 1. Juni 1913 in Kraft getreten. Sie gelten grundsätzlich auch für bestehende Verbindungen. „Bei festen Vereinbarungen wird eine Übergangszeit von 4 Monaten gewährt . . .

„Die allgemeinen Abmachungen sind zunächst für 6 Mo-

nate festverbindlich und verlängern sich dann von 6 zu 6 Monaten falls sie nicht vorher mit 4 wöchiger Frist gekündigt werden. Bis zum Inkrafttreten der allgemeinen Abmachungen darf die Kundschaft nicht durch feste Vereinbarungen zu günstigeren Bedingungen belegt werden."

Vorstehende Abmachungen wollen die durch den im Bankgewerbe herrschenden Konkurrenzkampf gezeitigten Mißstände bekämpfen und die Banken durch die angestrebte innere Konsolidierung befähigen, ihren volkswirtschaftlich wichtigsten Aufgaben, der reellen Unterstützung von Handel und Industrie und der ergänzenden Mithilfe an den großen finanzpolitischen Aufgaben der Reichsbank in vollem Umfange nachkommen zu können. Die Zahl der den Abmachungen beigetretenen Firmen (Vereinigung Berliner Banken und Bankiers [Stempelvereinigung]; Vereinigungen von Banken und Bankiers in Augsburg, Bremen, Breslau, Köln [Rheinland und Westfalen], Dresden, Frankfurt a. M., Hamburg, Leipzig, Mannheim, München, Nürnberg, Stettin und Stuttgart) ist, besonders qualitativ, so groß, daß von einer Kartellierung der Banken zur Durchführung vorstehender Bestimmungen gesprochen werden darf. Die voraussichtliche Wirkung dieser Kartellierung auf die der Vereinigung beigetretenen Privatbankiers gegenüber den Großbanken, gegenüber den sich noch ablehnend verhaltenen Privatfirmen sowie auf die Outsiders selbst läßt sich schwer bestimmen. Während sich die Geschäftsgebarung der Großbanken kaum einer großen Veränderung zu unterziehen haben wird, da die den Abmachungen zugrunde gelegten Bestimmungen von ihnen in der Praxis fast durchweg schon geübt wurden, werden viele kleinere Banken und Bankiers besonders bei den der Kundschaft gegenüber gehandhabten Provisions- und Kreditsätzen, ihre Bedingungen um ein beträchtliches hinaufschrauben müssen. Daß es dabei nicht ohne Härten für den einzelnen abgehen kann, liegt im Charakter einer solchen umfassenden Vereinbarung. — Von den Einwänden erscheinen diejenigen gerechtfertigt, die von einer Stärkung der Outsiderkonkurrenz den Vereinbarungen beigetretenen Privatfirmen gegenüber (speziell bei Entgegennahme und Abgabe von Ultimogeldern) sprechen, während die wohl widerlegt werden können, die durch eine Gleichstellung der Privatfirmen und der Großbankstellen ein Abwandern der Privatbankierkundschaft zur Großbank befürchten. Die Annahme, die sich aus vorstehender Behauptung ergibt, daß der Privatbankier durch das Gewähren niedrigerer Sätze zur Hauptsache sich neben den Großbankstellen behaupten konnte, ist wohl kaum richtig, da es doch ganz andere Ursachen sind, aus welchen viele den Privatbankiers den Vorzug geben. Die persönliche Fühlungnahme, die Möglichkeit hieraus zur Gewährung von Personalkredit auf breiter Basis, sind Punkte, die allein schon obige Annahme entkräften, ganz abgesehen davon, daß viele Depositenkassen und Großbankfilialen mit ihren Sätzen bekanntlich recht oft weit unter, bzw. über den der soliden Privatbankfirmen sich bewegten.

Die absolute Richtigkeit der den Abmachungen zugrunde gelegten Bestimmungen, die doch fast nur dort wo es die herrschenden Mißstände absolut erforderten einschneidende Veränderungen hervorrufen werden, muß sich in der Praxis erweisen. Werden es die tatsächlichen Verhältnisse verlangen, so kann durch Abschwächungen oder Verschärfungen auf der den Sätzen aus national- und allgemeinwirtschaftlichen Gründen gezeichneten Basis das richtige Mittel gefunden werden. Daß dieses Mittel gefunden wird, und daß diese Abmachungen den Weg zur allgemeinen Gesundung unseres an manchen Auswüchsen krankenden Wirtschaftslebens verkürzen werden, darf uns bei dem Vertrauen, das unsere Banken gerechtfertigterweise genießen, als sicher erscheinen.

Bürklin.

Vom Exportmarkt.

1. August 1913.

Sehr wahrscheinlich werden die neuerlichen Vorgänge auf der Balkanhalbinsel über die wahren Ziele der Balkanalliierten aufgeklärt haben, und selbst die Londoner „Times" scheint sich darüber klar geworden zu sein, daß es keine christliche Nächstenliebe war, die die drei verbündeten Balkanstaaten in den Krieg mit der Türkei getrieben hat. Der zivilisierte Mensch kann sich mit Abscheu von all den Greueln wenden, die diesen Krieg heraufbeschworen hat, für den Kaufmann entstehen aber neben dem rein menschlichen Mitgefühl ernstere Probleme, deren Lösung nicht hintangesetzt werden darf. Es ist nunmehr beinahe gewiß, daß die Bauern des Balkan nicht mit dem Beginn der Ernte zu ihren Feldern zurückkehren werden, und wenn nicht noch ein Wunder geschieht, so wird die mit großen Mühen zu Erde gebrachte Saat niemanden finden, der sie mäht. Das reiche Mazedonien ist zu einem neuen Kriegsschauplatz geworden, und wenn die Mazedonier sehr wahrscheinlich den Türken nicht sehr freundlich gesinnt gewesen sind, so dürften sie heute nicht viel besser über die Befreier denken. Die Bevölkerung der Balkanhalbinsel lebt zum großen Teil von Ackerbau. Eine verlorene Ernte bedeutete in früheren Jahren, als der Verkehr noch nicht so gut entwickelt war, Hungersnot, sie bringt heute schweren wirtschaftlichen Ruin, schwerer als die Wunden dieses unglücklichen Krieges, der Europa schon Millionen gekostet hat, nach sich ziehen konnten. Der Exportkaufmann, besonders der, welcher mit dem Balkan in enger Verbindung steht, wird die Vorgänge des letzten Monats schwerer fühlen als wie den ganzen Krieg zusammen. Besonders bedenklich dürfte sich die Lage in Österreich gestalten, das schon während der letzten Monate sehr gelitten hat und das kaum die Anspannung seines Kredites, verbunden mit den Verlusten seiner Exportierer im Balkangeschäft, noch lange aushalten kann. Österreich exportiert heute nach den Balkanländern für rund 350 Millionen Kronen. Es ist der größte Lieferant Bulgariens und Rumäniens, steht an zweiter Stelle in Serbien und der Türkei und an dritter in Griechenland. Unter diesen Umständen ist zu verstehen, daß Österreich ein mehr als akademisches Interesse an den Vorgängen in der Balkanhalbinsel zeigt und sich alle Mühe gibt, eine baldige Beendung des Zwistes herbeizuführen. Wie die Dinge liegen, wird nunmehr die Erholung der wirtschaftlichen Lage im Balkan nur sehr langsam Fortschritte machen, und die Südostecke Europas wird noch für eine geraume Zeit eine Gefahrenzone für den Exporthandel bleiben.

Aus demselben Grunde ist zu befürchten, daß die Unlust im europäischen Geschäfte noch für längere Zeit anhalten wird, da weder die Finanz noch der Großhandel wenig Lust zeigen dürften, sich in einem Markte festzulegen, dessen heftige Schwankungen zu mindest eine bedenkliche innerliche Beunruhigung vermuten lassen. Nichts destoweniger kann aber nicht genug auf die Sicherheit hingewiesen werden, mit welcher die offenbar sehr schwierige Marktsituation von allen Seiten gehandhabt worden ist, und es ist eigentlich bemerkenswert, daß nicht mehr Schaden zutage gekommen ist als geschah. Man darf schließlich nicht übersehen, daß Europa seit zwei Jahren seinen Geschäften nachgeht, in denen fast die ganze Zeit europäische Staaten miteinander Krieg geführt haben, während ein europäischer Staat, wirtschaftlich und finanziell einer der schwächsten, in derselben Zeit ohne Aufhören von verschiedenen Seiten angegriffen worden ist. Dieses sind keine Zeiten, um sich gegenseitige Bewunderung auszudrücken, nichts destoweniger scheint es aber, daß der Exporthandel Europas mit seiner inneren Organisation zufrieden sein kann.

Wenn daher die Lage wenn auch beängstigend, so doch nicht unbefriedigend ist, so wendet man sich mit einiger Beruhigung zu dem übrigen Exportgeschäft der Welt, das sich in all diesen zwei Jahren günstig weiter entwickelt hat. Die Nachrichten aus den vorwiegendsten Importländern des überseeischen Marktes lauten fast alle befriedigend. In Indien ist der Monsun programmäßig gebrochen und hat an allen Stellen reichlich Regen gebracht. Auch Australien scheint sein Teil der notwendigen Flüssigkeit abbekommen zu haben, so daß auf alle Fälle das Gedeihen dieser beiden wichtigen Märkte gesichert erscheint. China dürfte noch einige Zeit brauchen, ehe es das Zenior seiner politischen Verschlingungen vollkommen geklärt hat, aber es scheint gute Fortschritte bei diesem Geschäfte zu machen, und die vielen daselbst ansässigen nicht chinesischen Geschäftsleute sorgen dafür, daß der Handel nicht unter den politischen Schwierigkeiten leidet. Allerdings beschwert sich Rußland über ungerechte Behandlung seiner Reichsangehörigen im Norden und England wegen Nichteinhaltung des Opiumvertrages im Süden, beide Länder werden es aber kaum der Mühen für Wert erachten, die wirtschaftliche Zukunft dieses wichtigen Absatzmarktes zu gefährden, um eigene kaum nennenswerte Vorteile zu erlangen.

Wie immer um diese Zeit des Jahres beginnt auch jetzt das wichtige Problem der Regelung der Heimwärtsfrachten die Entwicklung des Überseemarktes zu beeinflussen. Seit den letzten fünfzig Jahren hat sich das ganze Überseetransportgeschäft sehr verändert. Vor allen Dingen haben natürlich hierzu die Packetdampfer der großen Dampfschifflinien beigetragen. Ein Dampferdienst, der sich in Abfahrt und Ankunft mit der Regelmäßigkeit eines Eisenbahndienstes abwickelt, muß andere Transportbedingungen schaffen, wie die vor der Einstellung der Riesendampfer in den Überseeverkehr. Der größte Teil der wichtigen Frachten geht heute mit diesen, schnell von Hafen zu Hafen eilenden, Fahrzeugen, und die Exporteure und Empfänger haben sich daran gewöhnt, mit Zeiten zu rechnen, die noch vor einigen Jahren unmöglich gewesen wären. Die Folge davon ist, daß die Frachtraten dieser Linien für alle eiligen Güter maßgebend geworden sind und weiter, daß die Raten auf den einzelnen in Frage kommenden Hauptrouten nur noch wenig Variationen unterliegen. Diese Tendenz ist vielleicht noch durch den Abschluß von gegenseitigem Abkommen vermehrt worden, das Resultat würde aber sehr wahrscheinlich infolge der bestehenden Konkurrenz, die auch nicht vollkommen durch Ratenverträge beseitigt worden ist, dasselbe sein. Die großen Vorzüge, welche diese regelmäßigen Transportgelegenheiten für das Überseegeschäft haben, werden aber natürlich auch mit entsprechend höheren Preisen gezahlt; Preise, die unter Umständen die Konkurrenzfähigkeit bestimmter Warengattungen unmöglich machen würden. Hier tritt die Hilfe der langsameren und deswegen billigeren Überseetransportgelegenheiten in Kraft und erlaubt den Export von Waren, die unter anderen Umständen kaum für die Preise in ihren Bestimmungsländern verkauft werden könnten, für die sie heute angeboten werden.

Im Augenblick beschäftigt sich der Transportmarkt übrigens nicht so viel mit der Frage, wie es am leichtesten möglich sein wird, große Frachten nach außen als vielmehr nach Europa zu schaffen. Die Nachfrage nach Schiffen und damit die Höhe der Frachten hängt daher in erster Linie von den überseeischen Häfen ab. Der Juli hat für Heimfrachten verhältnismäßig günstig eingesetzt und die Nachfrage vom La Plata-Markt ist gut, so daß zu erwarten ist, daß sich daselbst im Herbst eine ausreichende Flotte von Transportschiffen versammeln wird. Die Nachfrage von Nordamerika ist noch still, aber es zeigen sich schon die ersten Ausläufer des Baumwollengeschäftes. Der Osten und das Schwarze Meer scheinen befriedigend. Für den Exporteur bringen Nachrichten dieser Art wichtige Aufklärung. Nicht allein wird eine starke Nachfrage nach Transportgelegenheit von einem Markt häufige und vielleicht billige Transportgelegenheit nach diesem Markt bringen, sondern diese Transportnachfrage bedeutet auch gleichzeitig, daß die Geschäfte daselbst gut gehen und daß der betreffende Markt etwas zu verkaufen hat. Ein Markt aber, der verkauft, muß auch schließlich wieder kaufen, und seine Kaufkraft wächst mit der Ausdehnung der Verdienste aus seinen Verkäufen. Die verhältnismäßig günstige Nachfrage nach Transportgelegenheiten aus einigen unserer besten Märkte läßt daher gleichfalls auf ein befriedigendes Herbstgeschäft hoffen.

Das Departement of Commerce der Vereinigten Staaten hat nunmehr die genauen Einfuhr- und Ausfuhrzahlen für die ersten 11 Monate des Geschäftsjahres 1912—1913 veröffentlicht und diese zeigen, daß die Vereinigten Staaten tatsächlich ein wundervolles Land sind. Der Import hat 1 681 000 000 Doll. erreicht und der Export 2 302 000 000 Doll., eine Zunahme in dem Gesamtumsatz von nahezu 400 000 000 Doll. Dieser Umsatz verteilt sich auf die größeren Länder wie folgt (siehe oben).

Der leichteren Übersichtlichkeit wegen sind mit Ausnahme Deutschlands nur die Millionen Dollar gegeben. Es zeigt sich demnach, daß Deutschland, England, Argentinien, Australien, Belgien, Kanada, Frankreich, Italien und die Niederlande von den Vereinigten Staaten mehr empfangen als wie sie liefern, daß aber Brasilien, China, Cuba, Indien, Japan, Mexiko und Rußland mehr liefern als sie beziehen. Das Resultat ist für beide Teile sehr befriedigend, denn es ist kein Zufall, daß die Länder, die die besten seiner Kunden sind, alle hochstehende wirtschaftliche und industrielle Organisationen sind, daß diese scheinbar ihnen ungünstige

	Import von	Export nach
Deutschland	175 265 395 Doll.	314 324 632 Doll.
England	275 000 000	565 000 000
Argentinien	25 000 000	49 000 000
Australien	10 000 000	39 000 000
Belgien	37 000 000	62 000 000
Brasilien	115 000 000	39 000 000
Kanada	109 000 000	377 000 000
China	36 000 000	18 000 000
Cuba	114 000 000	65 000 000
Frankreich	129 000 000	139 000 000
Indien	61 000 000	10 000 000
Italien	49 000 000	71 000 000
Japan	85 000 000	54 000 000
Mexiko	70 000 000	51 000 000
Niederlande	34 000 000	116 000 000
Rußland	28 000 000	25 000 000

Handelsbillanz daher nicht unbedingt ungünstig für sie sein muß. Amerika liefert Europa eine Menge Dinge, ohne deren Besitz das letztere nicht andere seiner großen Märkte bedienen könnte. Trotz seiner scheinbaren Verschuldung gleicht es daher seine Rechnung mit Amerika wieder auf anderen Wegen aus, indem es die amerikanische Verschuldung an dritte Märkte behebt, ein Prozeß, bei dem augenscheinlich alle Beteiligten ihren Vorteil haben.

Einmal bei der Entwicklung der nordamerikanischen Märkte angelangt, dürfte es sich vielleicht noch empfehlen, einen Blick auf das Geschäft in Kanada zu werfen. Der Außenhandelsumsatz erreichte für das erste Mal 200 Millionen Pfund. Seit 1902 hat sich der Import verdreifacht und der Export ist um 73 % gestiegen. Eine bemerkenswerte aber nicht überraschende Erscheinung ist der Rückgang der prozentualen Anteilnahme Englands am Import, der vorwiegend zugunsten der Vereinigten Staaten stattfindet. Nur 20,3 % der gesamten Einfuhr kam von England und 65,5 % von den Vereinigten Staaten. Ludwig W. Schmidt.

Export — Import.

Die internationale Getreidekonferenz faßte eine Anzahl wichtiger Beschlüsse. Für die Dardanellensperre wurde eine Einigung dahin erzielt, daß bei Sperrung der Dardanellen resp. der Straße von Gibraltar eine Prolongation der Verladezeit für die Dauer der Sperre eintritt, jedoch längstens bis zu 14 Tagen. Nach Ablauf der verlängerten Abladezeit ist der Vertrag bzw. der unerfüllte Teil des Vertrages als aufgehoben zu betrachten. Lautet ein Vertrag über verschiedene Erfüllungszeiten, so gilt jede Abladezeit für die vorstehende Klausel als besonderer Kontrakt. — Betreffend der Anerkennung und Erfüllung der Schiedssprüche soll die Bestimmung in den Kontrakt aufgenommen werden, daß bei Nichterfüllung eines Schiedsspruches ein solcher für spätere Fälle weder für den Verkäufer, noch für den Käufer gefällt werden darf. — Für die Abladezeit soll das Konnossementsdatum allein in Anwendung kommen. — Streitigkeiten der vermittelnden Agenten durch Schiedsgerichte zu ordnen, wurde abgelehnt. — Die von der Versammlung gefaßten Beschlüsse werden am 1. Oktober 1913 in Kraft treten.

Wiedereinführung der Ausfuhrvergütung durch das Kohlensyndikat. Das Kohlensyndikat hat sich entschlossen, eine Ausfuhrvergütung von M 1,50 pro Tonne für denjenigen vom Syndikat verbrauchten Brennstoff zu gewähren, der nachgewiesenermaßen zur Herstellung von Eisenmaterial für die Ausfuhr verwendet worden ist. Die Vergütung soll aber erst vom 1. Oktober d. J. ab in Kraft treten.

Starker Import österreichischer Garne. Infolge der schlechten Geschäftslage der österreichischen Textilindustrie ist in diesem Jahre die Einfuhr von Garnen aus Österreich in Deutschland sehr groß, und da die Preise dieser Garne teilweise viel niedriger sind als die für deutsche Gespinste, so macht sich der Wettbewerb auf dem deutschen Markte sehr stark fühlbar. Wie groß die Einfuhr seit Beginn des Jahres gewesen ist, geht daraus hervor, daß der Import von Baumwollgarnen aus der Donaumonarchie auf 43 299 D.-Ztr. gestiegen ist, während er in der gleichen Vorjahrszeit nur 2340 D.-Ztr. betrug.

Eine neue Differenzierung Deutschlands in Kanada. Nach einem neuen Erlaß der kanadischen Zollverwaltung ist für

eingeführte Warenmuster oder Warenproben der Zoll zurückzuvergüten, wenn diese amtlich abgefertigt, identifiziert und innerhalb eines Jahres wieder ausgeführt werden. Die Zollvergütung findet aber nur dann statt, wenn die Muster oder Proben aus Großbritannien oder einer britischen Besitzung oder aus einem Lande stammen, das in Kanada die Vergünstigungen des französisch-kanadischen Handelsvertrages vom Jahre 1907 genießt. Dazu gehören u. a. Österreich-Ungarn, Schweiz, Rußland, Spanien, Japan, Argentinien usw. Da Deutschland noch immer keine Meistbegünstigung in Kanada genießt, so würde, wie der Handelsvertragsverein mitteilt, eine Rückvergütung bei der Wiederausfuhr deutscher Muster und Proben nicht stattfinden.

Handelshochschulnachrichten.

Städt. Handels-Hochschule Cöln. Das amtliche Personalverzeichnis für das laufende Sommer-Semester gibt die Gesamtzahl der Besucher mit 1432 an gegen 1379 im Sommer-Semester 1912. Darunter befinden sich 567 immatrikulierte Studierende (535 im W.-S. 1912/13 und 498 im S.-S. 1912).

Von der Akademie Frankfurt a. M. Professor Dr. phil. R. Wachsmuth ist für die mit dem 1. Oktober d. J. beginnende Rektoratsperiode zum Rektor gewählt worden.

Ende des Sommer-Semesters wird unter Führung von Dozenten der Technik und der Volkswirtschaftslehre eine zwölftägige Exkursion in das rheinisch-westfälische Industriegebiet sowie nach Holland und Belgien unternommen werden, bei der zahlreiche Fabrikbetriebe, ferner die Urftalsperre sowie die Hafenanlagen von Duisburg-Ruhrort, Amsterdam und Rotterdam besichtigt werden sollen. Den Abschluß wird der Besuch der Weltausstellung in Gent bilden. Das genauere Programm kann bei dem Pförtner der Akademie entnommen werden; die Anmeldungen zur Teilnahme sind bis spätestens Mitte des Monats zu bewirken.

Nach dem Vorlesungs-Verzeichnis für das am 28. Oktober beginnende Winter-Semester beläuft sich die Gesamtzahl der bis jetzt angekündigten Vorlesungen auf 156 (gegen 147 im letzten Winten-Semester). Hiervon entfallen 22 auf die Gruppe Volkswirtschaftslehre, Völkerkunde und Geographie, 11 auf Rechtswissenschaft, 4 auf Versicherungswissenschaft und Statistik, 22 auf Privatwirtschaftslehre (Handelswissenschaften), 12 auf Philosophie, 9 auf Geschichte und Kunstgeschichte, 39 auf Sprach- und Literaturgeschichte und Neuere Sprachen, 35 auf Mathematik, Naturwissenschaften und Technik, 2 auf Künste und Fertigkeiten. Wie bisher ist bei der Zusammenstellung des Stundenplans durch Mittag- und Abendvorlesungen nach Möglichkeit den Bedürfnissen der Beamten, der kaufmännischen Angestellten, der Lehrer und anderer beruflich tätiger Personen Rechnung getragen worden.

Das Vorlesungs-Verzeichnis, das auch über die Zulassungsbedingungen, die Studienhonorare usw. Auskunft gibt, ist durch die Frankfurter Buchhandlungen zu beziehen; unentgeltlich wird es von der Quästur der Akademie zugesandt oder vom Pförtner verabfolgt.

Handelshochschule zu Leipzig. Soeben ist der fünfzehnte Jahresbericht erschienen, der im Auftrage des Senats von dem Studiendirektor Professor Dr. Adler verfaßt ist. Zum ersten Male sind die Satzungen und anderen Ordnungen der Hochschule aus dem Berichte weggelassen, weil sie künftig getrennt ausgegeben werden. In dem ersten allgemeinen Teil des Berichts werden die wichtigsten Vorkommnisse des Studienjahres 1912/13 mitgeteilt. Es folgen sodann Angaben über die Zusammensetzung des Senats, der Ausschüsse und des Lehrkörpers, sowie die Mitteilung der Vorlesungen und Übungen an der Universität und im Gebäude der Handelshochschule während des Sommer-Semesters 1912 und des Winter-Semesters 1912/13. Weiter enthält der Bericht eine Statistik über die abgehaltenen Prüfungen, wonach in dem Berichtsjahre 83 Studierende die kaufmännische Diplomprüfung, 30 Kandidaten die Handelslehramtsprüfung und 10 die Bücherrevisorenprüfung bestanden haben. Es folgt ein Verzeichnis der im Studienjahre 1912/13 vorhandenen Studierenden, sowie ein Wohnungsverzeichnis von 503 Studierenden im Sommer-Semester 1913. Den Schluß bilden statistische Übersichten über Zahl, Alter und Herkunft der Studierenden sowie den Stand ihrer Väter. Von der Kanzlei der Handelshochschule (Ritterstr. 8/10) sind der Jahresbericht, die Satzungen einschließlich Ordnungen und das Vorlesungsverzeichnis zu beziehen.

Handelshochschule München. Dr. Prion, Dozent an der Handelshochschule München wurde an die Handelshochschule Berlin berufen.

An der Handelshochschule Berlin ist die erste Immatrikulation für das Wintersemester 1913/14 auf Mittwoch den 15. Oktober festgesetzt. Das Nähere ersehen die Leser aus der amtlichen Bekanntmachung im Inseratenteil dieser Zeitung.

Prüfungen an der Export-Akademie des k. k. Handels-Museums, Wien. Die Diplomprüfungen an der Exportakademie finden am 30. Juni bis 16. Juli unter dem Vorsitze der Herren k. k. Sektionsschef Riedl, k. k. Sektionschef a. D. Michael Freiherrn von Pidoll zu Quintenbach, kaiserl. Rat Adolf Wiesenburg Edlen von Hochsee und Regierungsrat Siméons statt. Die Jahresprüfungen werden in der Zeit vom 18. Juni bis 16. Juli abgehalten.

Handelskochschulkurse in Königsberg. Das Vorlesungsverzeichnis für das W.-S. ist erschienen und kann von der Kanzlei kostenfrei bezogen werden.

Industrie.

Ein neues Stauwerk in Agypten. Lord Kitchener hat bekannt gegeben, daß mit den Arbeiten des neuen Staudammes von Atfeh begonnen werden wird, sobald die vom ägyptischen Staat im Fayum angekauften Ländereien für die entsprechenden Zwecke hergerichtet sein werden. Der neue Staudamm wird am Nilarm von Rosette im Nildelta errichtet werden. Durch ihn wird die Wasserabgabe in den Provinzen Behera und Scharkieh geregelt werden.

Ausnutzung der Wasserkräfte auf Ceylon. Der erste Versuch, die Wasserkräfte Ceylons in größerem Maßstab auszunutzen, hat seine Vollendung erfahren. Am Nanu-Oya-Paß, in der Nähe von Nuwara Eliya, der bekannten Erholungsstation (6200 engl. Fuß ü. d. M.), ist eine elektrische Kraftstation erbaut und dem Betrieb übergeben worden. Der Strom wird in erster Linie für die Haus- und Straßenbeleuchtung Nuwara Eliyas benutzt, aber auch die benachbarten Plantagen suchen mehr und mehr Anschluß für Triebkraft und Licht.

Die Bewässerungen in Konia. Die Verhandlungen zwischen der Anatolischen Eisenbahngesellschaft und der türkischen Regierung betreffs der Bewässerungsarbeiten in der Ebene von Konia sind zu Ende gegangen. Der Eisenbahngesellschaft wurde die Ermächtigung erteilt, vorläufig auf die Dauer von fünf Jahren die Bewässerungsarbeiten in der genannten Ebene auszuführen.

Kartelle — Syndikate — Trusts.

Kündigung der Kartellverträge in der Seidenbranche. Die Vereinigung deutscher Samt- und Seidenwarengroßhändler hat ihren mit den Fabrikanten geschlossenen Kartellvertrag gekündigt. Auch der Verband deutscher Detailgeschäfte der Textilbanche (Sitz Hamburg) hat die Kündigung des zwischen ihm und der Großisten-Vereinigung geschlossenen Vertrages erklärt.

Auflösung des Verbandes deutscher Kaltwalzwerke. In der Generalversammlung des Verbandes deutscher Kaltwalzwerke wurde die Auflösung des Verbandes mit sofortiger Wirkung aus dem Grunde beschlossen, weil zwei Firmen, welche bisher dem Verbande angehört haben, trotz wiederholter Aufforderungen in der Versammlung nicht erschienen und dadurch den Abbruch der Verhandlungen zu verstehen gaben, und weil außerdem ein anderes Werk hohe Forderungen stellte, die nicht erfüllt werden konnten.

Die Messingindustriellen Deutschlands haben eine Wirtschaftliche Vereinigung Deutscher Messingwerke als eingetragenen Verein errichtet. Die Vereinigung bezweckt, nach dem Vorbilde anderer Industriezweige die Wahrnehmung der wirtschaftlichen, sozialpolitischen und technischen Interessen der deutschen Messingindustrie und wird ihren Sitz in Köln haben.

Aus der Beleuchtungsbranche. In Leipzig wurde eine dauernde Interessengemeinschaft der Verbände der Beleuchtungsbranche unter dem Namen „Deutscher Beleuchtungstag" gegründet. Die Interessengemeinschaft soll sich in erster Linie auf die vorhandenen Verbände und Vereine stützen und bezweckt ein gemeinsames Vorgehen in allen Fragen von gemeinschaftlichem Interesse.

Zusammenschluß im Papiergroßhandel. Eine große Anzahl namhafter Papiergroßhändler Deutschlands, die dem Deutschen Papiergroßhändlerverband angehören, hat sich zu einer Konvention zusammengeschlossen.

Der Verband deutscher Granitwerke in Leipzig beschloß die Erneuerung des gekündigten Vertrages mit dem skandinavischen Verbande. Die Versammlung stimmte der angestrebten Schaffung einer großzügigen Organisation in der gesamten deutschen Steinindustrie zu.

Verkaufssyndikat italienischer Flachs- und Hanfspinnereien. Fünf der bedeutendsten italienischen Flachs- und Hanfspinnereien, darunter das Linificio e Canapificio Nazionalé in Mailand (Kap. L 10 Mill.) und das Canapificio Napoletano in Neapel schlossen auf 12 Jahre ein unter der Firma „Commissionaria di Lino e Canape" in Mailand domizilierendes Verkaufssyndikat.

Kongresse.

Am 23. Juni fand in Leipzig die 54. Hauptversammlung des Vereins Deutscher Ingenieure statt, an der als Gäste mehrere Hundert Mitglieder der American Society of Mechanical Engineers teilnahmen. Es sprachen Geheimrat Lamprecht über die Technik und die Kultur der Gegenwart, der Vorsitzende des Amerikanischen Ingenieurverbandes Prof. Dr. William Goß über die Grundlagen der Ingenieurarbeit in Nordamerika, James M. Dodye über wissenschaftliche Betriebsführung und Prof. G. Schlesinger über dasselbe Thema.

Neugründungen — Erweiterungen.

Acciaierie e Ferriere Lombarde in Mailand. Diese Gesellschaft, eines der führenden italienischen Stahl- und Eisenwerke, hat die Errichtung eines Werkes zur Herstellung nahtloser Rohre beschlossen. Dem Vernehmen nach wird das neue Rohrwerk, daß außer der Società Tubi Mannesmann in Italien keine nennenswerte Konkurrenz hat, in Vobarno (Oberitalien) errichtet, woselbst die Gesellschaft bereits ein Schweißrohrwerk und eine Fittingsfabrik besitzt. Die Rohre sollen nach dem sogenannten Wittener Verfahren hergestellt werden. Mit dem Bau des Rohrwerkes, das auf eine umfangreiche Produktion eingerichtet wird, ist bereits begonnen worden. In Verbindung mit dieser Neugründung wird der Gelsenkirchen-Konzern genannt.

Orenstein & Koppel-Artur Koppel. Akt.-Ges., Berlin. Die Gesellschaft baut im Mailänder Industrievorort Sesto eine Fabrik für die Herstellung des italienischen Bedarfs von Kippern und Weichen. Der Kostenaufwand dürfte etwa eine halbe Million Mark betragen, der Bau wird sofort in Angriff genommen und soll so schnell gefördert werden, daß Anfangs 1914 die Fabrikation aufgenommen werden kann.

Die Brown, Boveri u. Cie. Akt.-Ges. in Mannheim hat die Installationsabteilung der Firma Stotz u. Co., Elektrizitäts-Ges. m. b. H. in Mannheim, käuflich übernommen, ferner hat diese Gesellschaft bzw. die von ihr begründete Rheinische Draht- und Kabelfabrik, G. m. b. H., Kupferwerk J. Wahlen in Köln und andere dabei liegende Grundstücke erworben und weiterhin hat die Gesellschaft die Kuxenmehrheit der Braunkohlengewerkschaft Amalia in Seligenstadt an sich gebracht zwecks Errichtung einer großen Überlandzentrale.

Petroleum.

Ein neuer Petroleumlieferant für Deutschland? — Es wird die Nachricht verbreitet, daß der niederländisch-indische Konzern der Royal-Dutsch-Gruppe, der sich bisher in Deutschland nur auf den Import und die Verarbeitung von Rohbenzin beschränkte und erst vor kurzem durch die Errichtung einer Raffinerie am Rhein, der Mineralölwerke Rhenania G. m. b. H., die Herstellung von Schmierölen in Deutschland aufgenommen hat, sich in Zukunft auch mit dem Import von Leuchtöl nach Deutschland zu befassen gedenkt.

Deutscher Petroleumankauf in Galizien. Die Deutsche Petroleum-Verkaufs-G. m. b. H. in Berlin, die Untergesellschaft der Europäischen Petroleum-Union und damit der Deutschen Petroleum A.-G. hat für die Kampagne vom 1. Juni 1913 bis 31. Mai 1914 das ganze Exportquantum der drei großen galizischen Raffinerien David Fanto, Schodnica und Galizische Karpathen Petroleum A.-G. angekauft. Es dürfte dabei eine Menge von 25000 tons zusammenkommen.

Petroleum in Mesopotamien. Ein größeres englisches Syndikat, an dessen Spitze das Haus Rothschild steht, hat die Pforte um Erteilung einer Konzession zur Ausbeutung von Petroleumquellen in Mesopotamien angegangen. Diese Konzession soll bereits erteilt worden sein, und das Konsortium hat schon einen Vorschuß in der Höhe von einer halben Million englischen Pfund an die türkische Regierung geleistet.

Ein internationales Petroleuminstitut in Bukarest. Anläßlich der im Monat September in Bukarest stattfindenden Generalversammlung der internationalen Petroleumkonferenz wird der rumänische Handels- und Industrieminister die Schaffung eines internationalen Petroleuminstituts nach dem Muster des internationalen landwirtschaftlichen Instituts in Rom vorschlagen. In dem zu errichtenden Petroleuminstitut werden sämtliche auf das Petroleum bezügliche Fragen theoretisch und praktisch studiert werden, und den Gelehrten und Praktikern aller Länder wird es gestattet sein, in diesem Institute alle sie interessierenden Untersuchungen zu machen.

Postwesen.

Die Stempelsteuer der Postvollmachten. Das Reichspostamt hat an die Oberpostdirektionen folgenden Runderlaß gerichtet: „Im Einverständnis mit dem Herrn Finanzminister bestimme ich, daß auf Postvollmachten, durch die mehrere Personen in der Weise bevollmächtigt werden, daß je zwei oder mehrere Personen von ihnen gemeinschaftlich zur Empfangnahme von Postsendungen berechtigt sein sollen, der Vollmachtsstempel so oft zu verwenden ist, als einzelne Bevollmächtigte vorhanden sind." Es ist also zum Beispiel zu einer Postvollmacht, durch die eine Person —A— für sich allein, vier weitere Personen — B, C, D und E — dagegen so bevollmächtigt werden, daß je zwei von ihnen gemeinschaftlich empfangsberechtigt sein sollen, der Vollmachtsstempel fünfmal mit zusammen 7,50 M zu verwenden.

Der Postminister Calissano hat in der Kammer eine Vorlage zur Einführung des Postscheckverkehrs in Italien eingebracht. Die Bestimmungen sind im wesentlichen nach österreichischem und deutschem Muster getroffen.

Verkehrswesen.

Sitzung des Landeseisenbahnrates. Der Landeseisenbahnrat hat die Ermäßigung der Frachtsätze für niederschlesische Steinkohle, ferner für den Versand von Eisen und Stahl von Lauchenthal (Hohenzollern) und anderen süddeutschen Stationen nach Berlin und Vororten und für Eisen, Steinkohlen, Koks und Holzkohle nach sowie für Eisenerz von Stationen des Kreises Schmalkalden genehmigt. Ferner wurde eine Ermäßigung der Frachtsätze für Koks nach Rußland angenommen. Auf Antrag der Berliner Handelskammer ist sodann eine Ermäßigung der Frachtsätze für Wirtschaftsobst genehmigt worden.

Die Togo-Hinterlandbahn. Die Hinterlandbahn, die ursprünglich nur bis Agbonu gebaut wurde, ist nunmehr mit Atakpame durch eine Stichbahn verbunden worden. Die Bauausführung der vier Kilometer langen Strecke begann im November 1912 und wurde so gefördert, daß die Bauabnahme bereits am 29. April 1913 erfolgen konnte. Am 2. Mai wurde die neue Strecke dem öffentlichen Verkehr übergeben und die neue Station Atakpame eröffnet.

Der ostafrikanische Eisenbahnbau. Der eiserne Überbau der Hauptöffnung der auf der Strecke Tabora-Kigoma liegenden Malagarassi-Brücke ist glücklich eingebracht und damit der Bau dieser wichtigen annähernd 1000 Kilometer von der Küste entfernten Brücke im wesentlichen fertiggestellt worden. Der Malagarassi, ein auf den Hochländern am Tanganjika entspringender Fluß, bildete das größte Hindernis für den Bau der über Tabora hinaus zum Tanganjika führenden Bahn. Die Malagarassi-Brücke liegt $236^1/_3$ km von Tabora entfernt; bis Kigoma am See sind es noch rund 175 km.

Der Lötschbergtunnel ist eröffnet worden. Fünf Jahre lang haben 4000 Arbeiter an dem gewaltigen Werk gearbeitet. Am 31. März 1911 erfolgte der Durchschlag, der die Südbohrung mit der nördlichen zu einem Tunnel verband. Dieses Bauwerk hat der Berner Alpenbahn Bern-Lötschberg-Simplon 50 Millionen Francs gekostet.

Untergrundbahn in Genua. Der Oberaufsichtsrat im Ministerium der öffentlichen Arbeiten hat ein befürwortendes Votum über das Konzessionsgesuch zur Anlage einer 10320 m langen Untergrundbahn Sampierdarena—Genua—Quarto abgegeben. Hinter den Antragstellern steht eine französisch-belgisehe Kapitalistengruppe. Es sollen 12 Zwischenstationen angelegt werden, die Baukosten sind auf L. 30 Millionen veranschlagt.

Eisenbahnpläne in Zentralasien. Der Ministerrat hat beschlossen, einem Privatunternehmer die Konzession für eine Eisenbahn von Kagan, der Station für Buchara an der transkaspischen Linie, nach Karki und Kelif zu erteilen. Über den Finanzierungsplan verlautet nichts. Die Linie ist kaum zu wirtschaftlichen Zwecken bestimmt, da sie meist durch wüste Gebiete führt. Um so größer ist ihre strategische Bedeutung. Sie wird ein Seitenstück zur Murghabbahn bilden, die nach Kuschka an der Grenze von Afghanistan führt und für Nichtrussen gesperrt bleibt.

Neue Eisenbahnprojekte in der südafrikanischen Union. In einem dem Bundesparlament unlängst vorgelegten Gesetzentwurf ist der Bau von insgesamt 794 $^1/_2$ Meilen neuer Eisenbahnlinien vorgesehen. Die Kosten sind auf 3117225 £ veranschlagt.

Die Rheinvertiefung. In Rüdesheim traten Vertreter der preußischen und badischen Regierung, der Stadt und Handelskammer Mannheim und der Mannheimer Reedereien zu einer Beratung über die Vertiefung des Rheins um einen halben Meter zwischen St. Goar und Mannheim und über den Plan des Schleusenbaues am Binger Loch zusammen. Wenn man auch darin übereinstimmte, daß die Rheinvertiefung nützlich und erstrebenswert sei, so wünschte man doch eine nochmalige Untersuchung durch eine Anzahl von ersten und maßgebenden Wasserbautechnikern darüber, ob im Binger Loch an Stelle der Schleuse ein offener Kanal hergestellt werden könne. Für den Fall, daß die Unvermeidlichkeit des Schleusenbaues sich endgültig herausstellen sollte, wurden gewisse Verbesserungen im Bau der Schleuse und der Zuführungskanäle als wünschenswert bezeichnet.

Die Eröffnung des Großschiffahrtsweges Berlin—Stettin ist nach Beschluß des Wasserstraßenbeirats auf den 1. April 1914 festgesetzt.

Ein Zweigunternehmen der Kosmos-Reederei. Von der Deutschen Dampfschiffahrtsgesellschaft Kosmos in Hamburg wurde im Verein mit der Hamburg-Amerika-Linie ein neues Unternehmen gegründet, das vielleicht als Vorläufer für den später neu zu organisierenden Schiffahrtsverkehr durch den Panamakanal angesehen werden muß. Es handelt sich um die Errichtung eines Schiffsagenturgeschäfts unter dem Namen Agencia Maritima Kosmos G. m. b. H. in Hamburg, das mit einem Stammkapital von 1000000 M ausgestattet werden soll. Die neue Gesellschaft soll in erster Reihe die Besorgung der Schiffsgeschäfte der Deutschen Dampfschiffahrtsgesellschaft Kosmos und der Hamburg-Amerika-Linie an der Westküste Amerikas einschließlich der Entlöschung und Beladung der Schiffe übernehmen; sie wird sich ferner dem Betriebe von Leichtern und Schleppern zuwenden, sowie sämtlicher mit diesem Gegenstande in Verbindung stehenden Handelsgeschäften.

Eigener Kaibetrieb der „Hamburg-Süd“. Die Hamburg-Süd hat vom Hamburger Staat pachtweise Kaistrecken erworben, um die Lagerung der ihr zur Beförderung nach Brasilien und Argentinien übergebenen bzw. mit ihren Dampfern angebrachten Warenmengen, in eigene Regie nehmen zu können.

Auf Grund des mit der preußischen Regierung abgeschlossenen Vertrages wegen Einbeziehung Emdens in den überseeischen Verkehr, eröffnet der Norddeutsche Lloyd am 2. Oktober einen regelmäßigen vierwöchentlichen Dienst zwischen Emden und den bekannten Häfen Australiens. Der Dampfer „Schlesien“ versieht den Dienst. Der Norddeutsche Lloyd errichtet in Emden eine eigene Agentur; bis die Eröffnung erfolgt ist, werden alle den Emdener Verkehr des Norddeutschen Lloyds bezüglichen Angelegenheiten von Bremen aus erledigt werden.

Verständigung zwischen der deutschen und englischen Schiffahrtswelt. Eine Interessengemeinschaft von weittragender Bedeutung ist in der deutsch-englischen Schiffahrt zustande gekommen. Die Hamburg-Amerika-Linie und die Hamburg-Südamerikanische Dampfschiffahrts-Gesellschaft haben mit der Booth Steamship Co. Ltd. in Liverpool eine Vereinbarung über den von den drei Linien gemeinschaftlich betriebenen Dampferdienst nach Nordbrasilien getroffen. Diese Vereinbarung, die am 1. September d. J. in Kraft tritt, sieht im Interesse einer praktischeren Ausnutzung der Dampfer der drei Gesellschaften und einer Verbilligung in der Abfertigung auch einen Agenturwechsel in verschiedenen Plätzen vor. Die Hamburger Linien werden in Zukunft die englische Gesellschaft auf dem Kontinent (mit teilweiser Ausnahme von Frankreich und Portugal) vertreten, während die Booth S. S. Co. die Agenturen der Hamburger Gesellschaften in Havre, Oporto, Lissabon sowie in einigen Nordbrasilhäfen übernehmen wird. Für diese Vereinbarung sind lediglich Gesichtspunkte wirtschaftlicher Art bestimmend gewesen.

Bewaffnete Handelsdampfer. Der Handelsdampfer „Themistokles“, ist das erste Schiff, das mit zwei Kanonen (12 Zentimeter) ausgerüstet seine Ausfahrt nach Australien angetreten hat. Auf die Anregung der englischen Admiralität haben sich die großen Überseeschiffahrtsgesellschaften entschlossen, für die selbständige Verteidigung der Schiffe, die England mit Lebensmitteln aus den ferner gelegenen Erdteilen zu versorgen bestimmt sind, schon in Friedenszeiten Sorge zu tragen.

Eine Versuchsanstalt für Schiffbau in Hamburg. Der Senat beantragte bei der Bürgerschaft, Staatsgrund zur Errichtung einer Versuchsanstalt für Schiffbau zu überlassen, der Hamburgischen Schiffsbauversuchsanstalt G. m. b. H. zur Errichtung dieser Anstalt den neben dem vom Dr. Ing. Schlick vermachten Erbteil erforderlichen Betrag bis zu 1100000 M aus Anleihemitteln zu bewilligen und der Versuchsanstalt für die ersten sechs Betriebsjahre jährlich bis 25000 M zur Deckung eines etwaigen Defizits zu gewähren.

Schiffahrtsgesellschaften und Suezkanal. In dem Geschäftsbericht der Suezkanalgesellschaft für 1912 findet sich eine interessante Zusammenstellung der Unternehmungen, die den Suezkanal hauptsächlich benutzen. Es handelt sich dabei um die folgenden Gesellschaften:

Gesellschaften	Tonnage	Zahl der Reisen
Ellerman Lines	1242000	297
Peninsular and Oriental	1212000	241
Alfred Holt and Co. (Ocean and China Muttual Companies)	1015000	219
Hansa Linie	880000	220
Hamburg-Amerika-Linie	695000	154
Norddeutscher Lloyd	608000	105

Insgesamt durchfuhren den Kanal 5373 Dampfer (4969 im Jahre 1911) mit 20275120 Netto-Reg.-Tons (18324794 Reg.-Tons). Die britische Flagge war mit 3254 Schiffen oder 63,4 %, die deutsche Flagge mit 698 Schiffen oder 14,9 %, die holländische Flagge mit 339 Schiffen oder 6,1 %, die österreichische Flagge mit 245 Schiffen oder 4 %, die französische Flagge mit 220 Schiffen oder 3,9 % beteiligt. Der Kanal ist jetzt soweit vertieft worden, daß ihn Dampfer mit einem Tiefgang von 29 Fuß englisch befahren können.

Die Suezkanal-Gesellschaft hat die elektrische Beleuchtung des Hafens beschlossen und läßt hierfür ein Elektrizitätswerk errichten. An beiden Seiten des Hafens sollen in Abständen von 100 m Kandelaber von 25 m Höhe mit Lampen von je 1000 Kerzenstärke aufgestellt werden.

Fernsprechverkehr Berlin-Hamburg. Für den Fernsprechverkehr Berlin-Hamburg sind zwei neue Leitungen hergestellt worden.

Drahtlose Verbindung Norwegens mit Amerika. Das Storthing hat mit 99 gegen 16 Stimmen die Genehmigung des Übereinkommens mit der Marconi-Gesellschaft wegen Er-

richtung einer drahtlosen Telegraphie-Verbindung Norwegens mit Amerika angenommen und gleichzeitig 2 Millionen Kronen für eine drahtlose Station bei Stavanger bewilligt.

Kabelverbindung zwischen Portugal und Panama. Das Parlament hat endgültig die Vorlage, betreffend eine Kabelverbindung zwischen Portugal und Panama, angenommen.

Bücherbesprechungen.

A. P. Poley, B. A. The History, Law, and Practice of the Stock Exchange. 2the Edition. Sir Isaac Pitman & Sons Ltd. London, gebunden 5 Shilling.

Die wesentlichen Änderungen, welche während der letzten Zeit in den Regeln der Londoner Stock Exchange vorgenommen worden sind, machen das Erscheinen dieses Buches in neuer Auflage besonders erfreulich. A. P. Poley hat als Helfer F. H. Carruther Gould gehabt, der als praktischer Stock Exchange Mann den technischen Teil des Buches bearbeitet hat. Ein Teil des Buches ist von einer geschichtlichen Entwicklung des Börsengeschäftes in London eingenommen, in dem übrigen werden die Regeln desselben, soweit sie die Stock Exchange betreffen, gegeben. Das Buch gibt erschöpfende Auskunft über alle Teile des englischen Börsengeschäftes und ist gleich interessant für den Fachmann, wie für den Studenten. L. W. Schmidt.

Literatur-Übersicht.

Juni 1913.

A. BÜCHER.

Aktiengesellschaften — *Horrwitz, H.,* Das Recht der Generalversammlungen d. Aktiengesellschaften u. Kommanditgesellschaften auf Aktien. (XVI, 549 S.) gr. 8°. B., F. Vahlen. 1913. M 10.50; geb. M 11.50.

Argentinien — *Schuster, N.,* Argentinien. Land, Volk, Wirtschaftsleben und Kolonisation. 1. Bd. (503 S.) Lex.-8°. Diessen, J. C. Huber. 1913. M 10.—; geb. i. Leinw. M 11.—.

Borgunwesen — *Schoppen,* Das Borgunwesen. Seine Nachteile für Handwerker u. Detailisten. (VII, 87 S.) gr. 8°. Hannover, Rechts-, staats- u. sozialwissensch. Verl. 1913. M 3.—.

Brauereigewerbe — *Mansfeld, R.,* Kapitalkonzentration i. Brauereigewerbe. (VIII, 139 S.) gr. 8°. B., P. Parey. 1913. M 4.—.

Bremen — *Rauers, F.,* Bremer Handelsgeschichte im 19. Jahrh. Bremer Handelsstatistik vor dem Beginn d. öffentl. administrativen Statistik in der 1. Hälfte des 19. Jahrh. Anh.: Frachtenstatistik des Binnenverkehrs 1770—1910 u. Auswandererfahrgelder. (63 u. IV, 126 S.) gr. 8°. Bremen, F. Leuwer. 1913. M 3.—.

Bücherrevisoren — *Schulze, G.,* Festschrift z. 10jährigen Bestehen des Verbandes deutscher Bücherrevisoren E. V. Bez. Leipzig. Hrsg. unter Mitwirkg. v. Drs. Prof. Penndorf u. Rechtsanw. Fischer. (24 S. m. 1 Taf.) 8°. Leipzig, Roßberg, Schulze & Weickert. 1913. M 1.—.

Buchforderungen, offene — *Haubrich, L. J.,* Die Diskontierung v. Buchforderungen. (VI, 62 S.) 8°. Köln, Beyer & Schmeisser. 1913. M 2.—.

Buchführung — *Fischer, R.,* Buchführung u. Bilanzaufstellung nach Handelsrecht. (IV, 125 S.) gr. 8°. L., O. R. Reisland. 1913. M 2.—.

— *Reininghaus, P.,* Das Wesen der doppelt. Buchführung. (V, 79 S. m. 4 Taf.) gr. 8°. Bern, K. J. Wyss. 1913. Geb. 3.—.

— **f. d. Baugewerbe** — *Ringel, F.,* Vorlagen f. praktische doppelte Buchführung f. das Baugewerbe u. verwandte Branchen. 2. Aufl. 8 Tle. (4; I, 2; 12; I, 2 S.; I S., 12 Doppels.; I S., 2 Doppels., I S. 12 Doppels.) 8°. Dresden, G. Kühtmann. 1913. M 3.50.

— **f. Rentämter** — *Goßner, H.,* Die Buchführung der Rentämter. (VII, 42 S.) gr. 8°. Nürnberg, K. Koch. 1913. M 1.20.

Buchhandel, schweizer. — *Weinzieher, S.,* Zur Geschichte des schweizer. Buchhandels im 15.—17. Jahrh. (110 S.) 8°. Bern, A. Francke. M 2.20.

Bulgarien — *Peucker, Karl,* Königr. Bulgarien u. die zentralen Balkanländer zwischen Adria u. Pontus. Auf Grundlage der Schedaschen Karte. II. Ausg. (Juni 1913.) 1:864 000. 3. Ausg. 1913. 62,5×108 cm. Mit 1 Nebenkarte. 11,5×31 cm. Farbdr. W., Artaria & Co. 1913. M 2.50; auf Leinw. M 4.80.

— *Weiß-Bartenstein, W. K.,* Bulgarien. Land, Leute u. Wirtschaft zur Zeit des Balkankrieges. (VII, 220 S. m. Taf.) 8°. L., Dieterich. 1913. M 4.50; geb. M 5.50.

China — *Kries, W. v.,* Seezollverwaltung u. Handelsstatistik in China. (X, 110 S. m. 1 eingedr. Kurve.) Jena, G. Fischer. 1913. M 3.50.

Diskontpolitik — *Plenge, Joh.,* Von der Diskontpolitik zur Herrschaft üb. den Geldmarkt. (XXVI, 431 S.) gr. 8°. B., J. Springer. 1913. M 12.—; geb. M 12.80.

Export — *Heß, W.,* Aus der Exportpraxis. Winke f. zweckmäß. Ausführg. der Versandarbeiten beim Stückgutverkehr nach dem europ. Ausland. (38 S.) kl. 8°. St., W. Violet. 1913. M —.60.

— **der technische.** Verantwortl.: E. Bosch. Deutsche Ausg. Juni 1913—Mai 1914. 12 Nrn. 31 × 23 cm. Kattowitz, Phönix-Verl. Vj. M 1.50; einzelne Nrn. M —.50.

G. m. b. H., österreich. — *Grünhut, C. S.,* Die G. m. b. H. nach österreichischem Recht. 2. Aufl. (165 S.) 8°. Wien, E. Beyers Nachf. 1913. M 3.50; geb. M 4.50.

Handelsverträge — *Teubern, E. Frhr. v.,* Die Meistbegünstigungsklausel in den internationalen Handelsverträgen. (VI, 75 S.) Bresl., J. U. Kerns Verl. 1913. Einzelpr. M 2.—.

Juden — *Roderich-Stoltheim, F.,* Die Juden im Handel und das Geheimnis ihres Erfolges. Zugleich e. Antwort u. Ergänzg. zu Sombarts Buch: „Die Juden u. das Wirtschaftsleben". (IV, 254 S.) 8°. Steglitz, Peter Hobbing. 1913. M 3.—; geb. M 3.50.

Kaiser-Wilhelms-Land — Südsee-Handbuch. Hrsg. vom Reichs-Marine-Amt. gr. 8°. B., Mittler & S. 1913. 3. Tl. Kaiser-Wilhelms-Land. Mit 34 Küstenansichten u. 1 (farb.) Übersichtskarte. (X, 115 S.) 1913. M 1.50.

Kanada-Deutschland — *Hammann,* Die Handelsbeziehungen zwischen Deutschl. u. Kanada im J. 1912. (38 S.) gr. 8°. B., J. Springer. 1913. M 1.—.

Kapitalismus — *Gerlich, F.,* Geschichte und Theorie des Kapitalismus. (VIII, 406 S.) gr. 8°. Leipzig, Duncker & Humblot. 1913. M 10.—.

Kaufmännisches Unterrichtswesen — *Oberbach, J.,* Der Bildungswert d. kaufm. Unterrichtsfächer. Vortrag. (40 S.) 8°. L., C. E. Poeschel. 1913. M 1.20.

Konkurs — *Lehmann, W.,* Der Konkurs der G. m. b. H. (VI, 119 S.) gr. 8°. L., Veit & Co. 1913. M 4.—.

Kriegsbereitschaft, finanzielle — *Riesser, J.,* Finanzielle Kriegsbereitschaft und Kriegführung. 2. neu bearb. Aufl. (XI, 213 S.) gr. 8°. Jena, G. Fischer. 1913. M 5.—; geb. M 6.—.

Löhne — *Lewin, D.,* Der Arbeitslohn u. die soziale Entwicklung. (VII, 206 S.) 8°. B., J. Springer. 1913. M 4.—.

Maklerbanken — *Kleine-Natrop, H.,* Verfassung und Geschichte der Maklerbanken. (X, 112 S.) Leipzig, Duncker & H. 1913. M 3.50.

Maschinenexport — *Heber A.,* Über den Export von Maschinen nach Japan u. den Anteil der schweizer. Maschinenindustrie an demselben. (48 S.) 8°. Zürich, Schulthess & Co. 1913. M 1.20.

Messingindustrie — *Becker, A.,* Die Stolberger Messingindustrie u. ihre Entwicklung. (VIII, 83 S.) Leipz., Duncker & H. 1913. M 2.50.

München — *Kahn, J.,* Münchens Großindustrie und Großhandel. 2. Aufl. (XI, 379 S.) 35×25,5 cm. München, J. Lindauer. 1913. Geb. M 10.—.

Organisations-Karte — *Opitz, C.,* Organisations-Karte v. Deutschl. f. Handel u. Industrie. 1:600000. 8 Bl. 2 Farbdr. je 85,5×54 cm. Nebst: Ortsverzeichnis u. Verzeichnis der Eisenbahnen. (260 u. 13 S.) 8°. L., J. J. Arnd. 1913. 16. —; auf Leinw. m. Stäben b 23. —; auf Korklinoleumunterlage 68. —; m. Aufzugsvorrichtg. 83. —; extrastark 93. —; vielfarbig 18. —; bzw. 25. —; 70. —; 85. — u. 95. —

Petroleum — *Szilasi, Bèla,* Die rumänische Petroleumindustrie. Nach e. Vortrag. (24 S. m. Abbildgn.) gr. 8°. B., Verl. f. Fachliteratur. 1913. M 1.—.

Pfalz — *Mang, L.*, u. *Thdr. Zink*, Das Wirtschaftsleben d. Pfalz in Vergangenheit und Gegenwart. (320 S.) gr. 8⁰. Müuchen, C. A. Seyfried & Co. 1913. Geb. M 5.50.

Postrecht — *Niggl, A.*, Das Postrecht. Die wichtigsten Vorschriften des inländ. u. des internationalen Postrechts m. Erläutergn. (VII, 267 u. 7 S.) gr. 8⁰. Stuttg., W. Kohlhammer. 1913. M 4.50; geb. M 5.50.

Reklame — Die, ihre Kunst u. Wissenschaft. Hrsg. v. Paul Ruben. Geleitwort v. V. Mataja. (XI, 359 S.) Lex.-8⁰. Berlin, Verl. f. Sozialpolitik. 1913. Geb. M 15.—.

Seeschiffahrt — *Huldermann, B.*, Geschäftslage u. Entwicklung der Seeschiffahrt 1911—1913. Vortrag. (III, 35 S. m. Kurven.) 8⁰. B., Mittler & S. 1913. M 1.—.

Südamerika — Handbuch d. Ostküste Südamerikas. II. Tl.: Die La Plata-Staaten einschl. Falkland-Inseln, Süd-Georgien, Sandwich-, Süd-Orkney-, Süd-Shetland-Inseln u. West-Antarktis. Hrsg. vom Reichs-Marine-Amt. 2. Aufl. (XII, 392 S) gr. 8⁰. B., Mittler & S. 1913. Geb. M 3.—.

— *Preusse-Sperber, O.*, Süd- u. Mittelamerika. Seine Bedeutg. f. Wirtschaft u. Handel. (VI, 218 S. m. 38 Abb. i. Text u. auf Taf.) gr. 8⁰. B., O. Salle. 1913. M 4.—; geb. M 5.—.

Tantieme — *Weill, W.*, Die Tantieme des Vorstandes und Aufsichtsrates e. Aktiengesellschaft. (Diss.) (83 S.) gr. 8⁰. Mannheim, J. Bensheimer. 1913. M 2.—.

Ungarn — *Szterényi, J.*, Die ung. Industriepolitik. (III, 41 S.) gr. 8⁰. Wien, Manz. 1913. M 1.30.

Valutapolitik — *Kellenberger, E*, Die Mittel der äußeren Valutapolitik. Eine systematisch-krit. Darstellg. (III, 42 S.) Lex.-8⁰. Zürich, Schulthess & Co. 1913. M —.90.

Wassergenossenschaften — *Bochalli*, Die Wassergenossenschaften nach d. neuen preuß. Wassergesetze. Kommentar zum 3. Abschnitt d. Wassergesetzes. (IX, 241 S.) 8⁰. B., P. Parey. 1913. Geb. in Leinw. M 6.—.

Wasserstrassen, deutsche — *Sympher*, Karte d. Verkehrs auf deut. Wasserstraßen im J. 1910. 1:800000. 4 Bl. Je 65×93,5 cm. Farbdr. B., Gea-Verlag. 1913. M 10.—.

Wechsel-Pensionen — *Bloch, V.*, Zur Theorie u. Technik der Wechsel- u. Effekten-Pensionen m. besond. Berücksicht. der österr. Verhältnisse. (34 S. m. eingedr. Kurven.) 8⁰. Wien, Manz. 1913. M 1.—.

Wechselrecht — *Pflüger, E.*, Die Prolongationen i. Wechselverkehr Deutschlands. (Diss.) (126 S.) gr. 8⁰. Mannheim, J. Bensheimer. 1913. M 3.—.

Zahlungswesen, intern. — *Wolf, J.*, Das internationale Zahlungswesen. (VIII, 214 S.) L., A. Deichert Nachfolger. 1913. M 6.—.

Zollpolitik — *Lusensky, F.*, Einführg. in d. deut. Zoll- u. Handelspolitik. Vorträge. (106 S.) Hannover, Helwing 1912. M 2.—.

Zolltarife — Staaten, Ver. v. Amerika. Zolltarifentwurf in der Fassung d. Vorlage vom 21. 4. 1913. (H. R. 3321.) Bearb. i. Reichsamt des Inner. (62 S.) Lex.-8⁰. B., Mittler & S. 1913. M 1.40.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Buchführung — *Skokan, K.*, Die Dreikontentheorie d. dopp. Buchhaltg. Österr. Handelssch.-Ztg. N. F. V. 7.

— **d. Advokaten.** Von *R. Braun*. Ztschr. f. Buchhaltg. XXII. 7.

China — *Matschoss, W.*, Englischer und deutscher Wettbewerb in China. Intern. Volksw. XXIII. 40.

Devisenmarkt — *Mahlberg, W.*, Die Nachrichtengrundlagen d. Devisenmarktes. Ztschr. f. hdw. Forschg. VII. 10.

Fabriksparkassen. Von *H. Hübner*. Ztschr. f. hdw. Forschg. VII. 10.

Geschäfte mit unerkennbar Geisteskranken. Berl. Tagebl. 1913. 24. VI.

Handelsbanken — *Hauser, R.*, Handelsbanken u. Goldbewegungen. Bank-Archiv XII. 19.

Hypotheken; *Zimmermann, F. W. R.* Notstand bei Beschaffg. 2. Hypotheken u. Abhilfemaßregeln. Bank-Archiv XII. 19.

Japan — *Simon, Dr. E.*, Japans Außenhandel im J. 1912. Plutus X. 28.

Konkurrenzklausel. Plutus X. 28.

Öffentliches Ausbieten von Forderungen gegen faule Schuldner. Konfektionär 1913. 26. VI.

Wertpapiere. *Cohn, G.*, Das Züricher Gesetz betr. d. gewerbsmäß. Verkehr m. Wertpapieren. Bank-Archiv XII. 19.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

Aliens Act. 7. report for 1912. $10^1/_2$ d. Verlag: Wyman.

Beard, C. A. An economic interpretation of the constitution of the U. S. A. 10 sh. netto. Verlag: Macmillan.

Bull, A. E. Commercial travelling. 174 Seiten. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Pitman.

Cherington, P. T. Adverting as a business force. 7 sh. 6 d. netto. Verlag: Pitman.

Consular Reports 1912. U. S. A. San Francisko $2^1/_2$ d. Germany, Dresden $1^1/_2$ d. Brazil, Bahia 3 d. France, Brest $1^1/_2$ d. Russia, Batoum $5^1/_2$ d. Netherlands, Java & Sumatra 3 d. France, Havre 7 d. Venezuela, Cindad Bolivar 3 d. Verlag: Wyman.

Fay, C. R. Co-partnership in industry. 154 Seiten. 1 sh. netto. Verlag: Cambridge Univ. Press.

Fowler N. C. Practical salesmanship. 3 sh. 6 d. netto. Verlag: Pitman.

How to succeed as a Commercial traveller. 126 Seiten. 1 sh. netto. Verlag: Newnes.

Levy, H. Economic liberalism. 136 Seiten. 4 sh. 6 d. netto. Verlag: Macmillan.

Münsterberg, H. Social studies of to-day. 270 Seiten. 7 sh. 6 d. netto. Verlag: Unwin.

Powell, G. H. Co-operation in agriculture 6 sh. 6 d. netto. Verlag: Macmillan.

Howarth, O. J. R. Commercial geography of the world. 236 Seiten. 2 sh. 6 d. Verlag: Milford.

India (East). Financial statement & budget 1913/14. 2 sh. 11 d. Estimate 1912/13. $2^1/_2$ d. Verlag: Wyman.

Industrial and Provident Societies. Report for 1911. 2 sh. 11 d. Verlag: Wyman.

Robinson, M. Fothergill. The spirit of association, co-operative movement and trade unions of Great Britain. 416 Seiten. 6 sh. netto. Verlag: Murray.

Skinner, Thomas. The London Banks and kindred companies. 1913/14. 12 sh. 6 d. Verlag: T. Skinner.

Geschäftliche Mitteilungen.

Klare Kopien von den ausgesandten *Briefen, Rechnungen, Verträgen* usw. zu besitzen, hat jeder Geschäftsmann den Wunsch und die Pflicht und doch, wie oft sind die Kopien kaum zu lesen. Großen Ruf, ausgezeichnete Kopien auf der Kopiermaschine zu ergeben, hat das *„Pelikan"-Schreibband Sorte 8001 K violett.* Über die Preise sowie alles Nähere gibt der dem heutigen Heft beigefügte Prospekt der Firma *Günther Wagner, Hannover und Wien*, Aufschluß. Eine interessante Broschüre: *„Der gute Ton am Schreibtisch"* sendet genannte Firma an Interessenten auf Wunsch kostenfrei.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. $^1/_1$ Seite M 100.—, $^1/_2$ Seite M 55.—, $^1/_4$ Seite M 30.—, $^1/_8$ Seite M 16.—, $^1/_1$ Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 6 LEIPZIG · SEPTEMBER 1913 6. JAHRG.

Monatsübersicht zur Rundschau.

Wenn auch die ruhige Auffassung der politischen Lage am Balkan mit die Ursache der stetigen dem Vormonat gegenüber etwas festeren Tendenz der Börsen ist, so stehen doch seit längerer Zeit die allgemeinen Geldmarktverhältnisse mehr im Vordergrund des Interesses. Es durfte daher der Friedensschluß zwischen den Balkanvölkern der Gesamthaltung wohl ein noch festeres Gepräge geben, eine Hausse-Stimmung konnte er aber, wie vielfach erwartet wurde, nicht auslösen. Es kommt dazu, daß die durch die politischen Beunruhigungen seit Herbst vorigen Jahres hervorgerufenen wirtschaftlichen Störungen sich noch allzu fühlbar machen und daß den Geldmärkten der Friede eine ziemliche Belastung bringen wird. Die im Monat Juli bemerkbare Flüssigkeit hat sich hier nicht über den Ultimo in den Monat August hinübergerettet. Die Nähe des Herbsttermines mit dem in diesem Jahre voraussichtlich besonders hohen Geldbedarf für die Ernte, die Ansprüche, die in erster Beziehung von den Staaten des Balkans in nächster Zeit an den Geldmarkt gestellt werden, geben den Geldgebern Anlaß zu größerer Zurückhaltung und ließen schon bisher im Zusammenhang damit die Geldsätze etwas ansteigen. — Zwei aus den derzeitigen Verhältnissen geborene Maßnahmen dürften von besonderem Interesse sein: Der Magistrat der Stadt Bielefeld hat beschlossen, um seinen Teil zur Erleichterung des Geldmarktes beizutragen, die Gehaltszahlungen nicht mehr, wie allgemein üblich, an den Quartalsersten, sondern jeweils einen Monat vorher, also am 1. Dezember, am 1. März usw. vorzunehmen. — Nach einer Pariser Meldung der Kölnischen Zeitung sollen „die einzelnen Balkanstaaten zunächst nur mit einem Teil ihres Anleihebedarfs am französischen Geldmarkte zugelassen werden, zumal die französische Regierung selbst die Begebung einer großen Anleihe zwischen 1—1½ Milliarden Frcs. plant. Eine serbische Anleihe von 600 Millionen könnte sich nur auf eine Reihe von Jahren verteilen.“

Die Lage des *Eisenmarktes* hat sich um ein Geringes verbessert. Der Friedensschluß auf dem Balkan hat einen der wesentlichsten Beunruhigungsmomente vom Markte genommen. Die Notierungen für Stabeisen durften eine weitere Erhöhung erfahren, während das internationale Träger-Syndikat eine Ermäßigung der Preise für Formeisen vornehmen mußte. Letztere Mußnahme findet aber weniger in den allgemeinen Verhältnissen ihre Begründung, als in der Tatsache, daß das Angebot Österreichs, das infolge der schwierigen politischen Lage im ersten Semester des laufenden Jahres am Inlandsmarkte weniger absetzen konnte, an dem Weltmarkt ein sehr umfangreiches ist. Eine größere Belebung wird das Geschäft an den Eisenmärkten erst dann erfahren können, wenn sich die Geldmarktsverhältnisse wieder in normalen Bahnen bewegen werden.

Der *Auswanderungsverkehr* über Hamburg hat im Monat Juli ds. Js. dem Vormonat gegenüber abgenommen, im Vergleich zum Monat Juli der Vorjahre dagegen wesentlich zugenommen. Die Auswanderung betrug im Juli 1913 18187 Personen gegen 22428 im Juni 1913 und 8961 im Juli 1912. Die Verminderung der Zahl der Auswanderer im Monat Juli gegen den Monat Juni ist symptomatisch. 120355 Auswanderer über Hamburg in den ersten 7 Monaten des laufenden Jahres bedeutet eine Rekordziffer, und ist eine Folge der durch das Ausscheiden der Canadian Pacific und der mit ihr liierten englischen Allan Linie hervorgerufenen Verschiebung der Verkehrsverhältnisse.

Die in den letzten Tagen ausgewiesenen Zahlen über die *Rheinschiffahrt* im Jahre 1912 zeigen, daß der Güterumschlag im vergangenen Jahr dem Vorjahr gegenüber in den 38 wichtigeren Häfen Deutschlands um 6719887 Tonnen = 12,6% gestiegen ist. Der Gesamtverkehr in Höhe von 59850501 im Jahre 1912 weist eine in ihrer Höhe noch nie erreichte Zahl aus. Da die Wasserverhältnisse im laufenden Jahre bisher sehr günstige waren, dürfte das Ergebnis für 1913 bei guter Herbstwitterung nicht weit hinter dem für 1912 zurückbleiben.

Eine offizielle Meldung über eine *Verlängerung* des *Notenprivilegs in Italien* besagt folgendes: „Der Banca d'Italia, dem Banco di Napoli und dem Banco di Sicilia wurde das Recht der Notenausgabe bis zum 31. Dezember 1923 verlängert, nachdem die Prüfung der aus Parlamentsmitgliedern bestehenden Kommission die vollständige Erfüllung der vom Gesetz den Banken auferlegten Verpflichtung ergeben hat.“

Um der Krise am *Kautschuckmarkt* entgegenzutreten, schlägt man folgende Maßnahme vor: Gründung eines Kautschuck-Syndikats mit einem Kapital von 50 Millionen zur „Valorisierung“ des Kautschucks. Diesem Plan steht man aber skeptisch gegenüber, weil die hierbei notwendige Aufstapelung von Kautschuck für längere Zeit die Qualität der Ware verschlechtert. Auch durch die von Brasilien vorgenommene Ermäßigung des Ausfuhrzolles und die teilweise Abschaffung der Zölle in der Kongokolonie erhofft man sich keine wesentliche Verbesserung der Verhältnisse. Als ein Allheilmittel gilt allein die Steigerung des Verbrauches.

W. Bürklin.

Privatwirtschaftslehre und Nationalökonomie im Hochschulunterricht.

Von M. Weyermann, Bern.

Die Frage der hochschulmäßigen Behandlung irgend einer Wissenschaft oder einer wissenschaftlichen Teildisziplin wird sich schon im allgemeinen kaum trennen lassen von einer, wenn auch noch so kurzen Orientierung über den Charakter des betreffenden Wissenszweiges und die Methode des wissenschaftlichen Vorgehens.

Dieser Ausgangspunkt erweist sich um so mehr als erforderlich, wenn es sich, wie in unserem Falle, um die vergleichende Gegenüberstellung zweier Disziplinen handelt, von denen die eine, die Privatwirtschaftslehre, sich nicht nur an Entwicklungsfrist als Gegenstand des Hochschulunterrichts nicht entfernt mit der andern, der Nationalökonomie, messen kann, sondern überhaupt erst in allerjüngster Zeit mit ernstem wissenschaftlichen Anspruche aufzutreten beginnt. Zum Verständnis der verschiedenen Teildisziplinen innerhalb der Privatwirtschaftslehre wie Nationalökonomie, soweit sie hier zu erörtern sind, wird man am geeignetsten von der allgemeiner bekannten und weniger strittigen Nationalökonomie ausgehen.

Die Aussage, daß die Nationalökonomie die wissenschaftliche Lehre von der „Volkswirtschaft" oder von der „sozialen Wirtschaft" sei, enthält zunächst nichts darüber, ob und wieweit dieses Objekt von einem einheitlichen Gesichtspunkte erkannt und wissenschaftlich behandelt werden kann. Es ist vielmehr — gerade in neuer und neuester Zeit — darauf hingewiesen worden, daß das ungeheuer komplizierte reale Geschehen bzw. Teilgebiete desselben durch die empirischen Wissenschaften, zu denen auch die Natinalökonomie gehört, nicht gleichzeitig und in einem einheitlichen Verfahren zu erfassen sei. In dieser Beziehung ist für die Nationalökonomie schon von Carl Menger in seinen bekannten Untersuchungen die wichtige Unterscheidung zwischen einer theorethischen, d. h. auf das Gemeinsame, Generelle ausgehenden Betrachtungsweise, und einer historischen, genauer: historisch-deskriptiven, das Besondere, Individuelle herausarbeitenden getroffen worden. Der Begriff „historisch" ist hier natürlich nicht im Sinne der geschichtlichen Entwicklung zu verstehen, sondern rein methodologisch in demjenigen der Erfassung des Speziellen, des Individuellen, während die Theorie bewußt von Sondereigenschaften abstrahiert und das Gattungsmäßige, das Typische zu fassen und zu systematisieren sucht.

Auf diesen Gedanken beruhend haben wir heute die Scheidung zwischen allgemeiner (theoretischer) und spezieller (methodologisch historischer) Volkswirtschaftslehre, wie sie in dieser Terminologie z. B. Schmoller trifft, und unter abweichender Benennung ebenso andere führende Nationalökonomen. Die spezielle Nationalökonomie stellt dann nicht etwa eine nähere Präzisierung der allgemeinen dar, sondern ein ganz andersartig aufgeführtes Gebäude, ein solches, das der empirischen Wirklichkeit aus Gründen seines Wesens, nämlich durch Markierung der Besonderheiten, natürlich näher rückt als die Theorie, bei welcher die rein gedankliche Zusammenfassung leitend ist, und die bewußt von jeder „Wirklichkeits-Photographie" abstrebt.

Nun klingt uns aber neben dieser Zweiteilung innerhalb des nationalökonomischen Lehrgebäudes noch ein Drittes im Ohre: Praktische Nationalökonomie, Volkswirtschaftspolitik. Die beiden Bezeichnungen werden durchweg für den gleichen Gegenstand gebraucht. Man will da, kurz gesagt, das Seinsollende im Wirtschaftsleben eines Volkes oder sonstigen Gesellschaftsverbandes untersuchen, während unter den ersten beiden Gesichtspunkten, dem theorethischen und dem historisch-deskriptiven, das Seiende behandelt wird. Ich habe an anderer Stelle, wie ich glaube, ausführlich genug dargelegt, daß das Seinsollende überhaupt nicht Gegenstand der Wissenschaft sein kann, soweit es nicht in lückenloser logischer Kette auf ein tatsächliches oder angenommenes Sein zurückgeht[1]). Volkswirtschaftspolitik ist also grundsätzlich ebensowenig Wissenschaft, wie jede andere Politik und — was für unser Thema von Bedeutung ist — ebensowenig Wissenschaft wie eine Privatwirtschaftspolitik, gleichgültig, ob letztere vom Standpunkt des Unternehmers, des Arbeiters oder irgend einer anderen Gruppe ausgehen mag. Begriffe wie „Volkswohl", „Volkswohlstand", „Gemeinwohl", „volkswirtschaftliche Nützlichkeit oder Schädlichkeit" u. a. sind wirtschaftspolitische Kategorien, die natürlich sehr der Beachtung wert sind, aber nicht wissenschaftlich fixiert werden können, sondern ganz nach der subjektiven Anschauung im Inhalte schwanken. Sie sind, wie ich an anderer Stelle ausführte, stets in der Praxis Majoritäts- und Kompromißfragen und gehören in die Parlamente bzw. Interessenvertretungen, nicht auf die Katheder der Wissenschaft. Wenn daher im wissenschaftlichen Hochschulunterricht über irgend eine Politik gelesen wird, z. B. über Volkswirtschaftspolitik, Handelspolitik, Verkehrspolitik oder dergleichen, so kann das wissenschaftlich nur so geschehen, daß bestehende politische Anschauungen entweder theoretisch oder historisch wiedergegeben, sowie ihre Folgen konstatiert, auch evtl. Schlüsse auf die Zukunft gezogen werden. Tritt dagegen der Dozent selbst für eine bestimmte Anschauung ein, so überschreitet er damit den Rahmen der Wissenschaft grundsätzlich[2]). Diese Grenzziehung zwischen Wissenschaft und Politik ist bedeutsam für die weitere Entwicklung der Nationalökonomie, die heute durch bestimmte geschichtliche Faktoren teilweise stark in das politische

[1]) Weyermann und Schönitz: Grundlegung und Systematik einer wissenschaftlichen Privatwirtschaftslehre und ihre Pflege an Universitäten und Fachhochschulen, Karlsruhe 1912; sowie Weyermann: Das Verhältnis der Privatwirtschaftslehre zur Nationalökonomie, Bern, 1913.

[2]) Über die Möglichkeit „wissenschaftlicher Sollregeln" vgl. die zitierten Arbeiten.

Fahrwasser gedrängt worden ist. Und im besonderen muß darauf hingewiesen werden, wie die gegenwärtig so weithin eingewurzelte, bei vielen kaum bewußte Konfundierung von Wirtschaftswissenschaft und Wirtschaftspolitik tatsächlich dahin führt, den wissenschaftlich-theoretischen Blick zu trüben, indem man wirtschaftspolitische Maßstäbe da in Forschung und Kritik anzulegen geneigt ist, wo solche durchaus nicht am Platze sind und der objektiven Wirtschaftsforschung nicht fördernd und klärend, sondern hemmend und verdunkelnd gegenüberstehen. Das „Politisieren" im nationalökonomischen Hochschulunterricht führt bereits vereinzelt praktisch dazu, daß Versuche einer objektiv-theoretischen Weiterbildung von Grund auf mißverstanden, d. h. ebenfalls als politisch gerichtet aufgefaßt und je nachdem von den einen bekämpft, von den andern gepriesen werden. Ein kennzeichnendes Beispiel dafür liefert die Beurteilung der jungen — oder besser gesagt neuerlich verjüngten — Disziplin der Privatwirtschaftslehre.

Ich muß im Rahmen dieser knappen Ausführungen darauf verzichten, das Hervorgehen einer umfassenden Privatwirtschaftslehre aus den engeren Ansätzen einer lediglichen „Handelswissenschaft" zu schildern, sondern konstatiere nur nebenbei mit Vergnügen, daß die Benennung „Handelswissenschaft" seit kurzem von den Vorlesungsverzeichnissen der Hochschulen verschwindet und der „Privatwirtschaftslehre" des Handels, der Industrie usw. Platz macht. Man kann diese etwa bezeichnen als die objektive Betrachtung der Betätigung für sich selbst besorgter Menschen oder Menschengruppen zur Erzielung eines Ertrages im Sinne einer Differenz zwischen Nutzen und Kosten, oder wenn man will, in der heutigen Erwerbswirtschaft: zwischen Tauschwert und Kosten. (Näheres a. a. O.) Diese Ertragserzielung erstreckt sich aber wohlverstanden ebenso auf die Konsumwirtschaft (Haushalt) wie auf die verschiedenen Zweige der Erwerbswirtschaft und tritt in ersterer typisch in Erscheinung als „Sparen" im weiteren Sinne des Wortes.

Es entsteht nun die Frage, wie sich eine solche Privatwirtschaftslehre zur bisherigen Nationalökonomie verhält, und dieser Punkt wird seit vorigem Jahr in der Tat eifrig diskutiert.

Ich will hier nicht gleich eine Begriffsbestimmung der Nationalökonomie anschließen, um dann daraus das fragliche Verhältnis zu entwickeln, sondern erachte es im Interesse des Lesers, an Hand der in der erwähnten neuesten Diskussion zutage getretenen hauptsächlichen Ansichten vorzugehen.

In der Hauptsache treten bisher drei Standpunkte hervor. Die erste Gruppe, hauptsächlich aus (nicht allen[1]) Dozenten der Privatwirtschaftslehre an Handelshochschulen bestehend, sieht in der Privatwirtschaftslehre eine von der Nationalökonomie vollkommen getrennte besondere Wissenschaft. Hierauf komme ich weiter unten ausführlich zurück. Einer zweiten Gruppe, einzelnen Nationalökonomen eines stärkeren wirtschafts- oder sozialpolitischen Gepräges, scheint die neue Disziplin wesentlich eine — den eigenen sozialpolitischen Ansichten und Bestrebungen entgegengesetzte und deshalb zu bekämpfende — Wirtschaftspolitik (Unternehmer-Interessenpolitik), deren Durchdringen „das Ende der nationalökonomischen Wissenschaft" bedeuten werde, welche letztere auf das „Wohl des Ganzen" ausgehe. Daß eine solche Beurteilung nur auf einer gänzlichen Wesensverkennung beruhen kann und auf einer Konfundierung von Politik und Wissenschaft, braucht nun nicht mehr weiter erörtert zu werden, wird sich auch aus dem Folgenden immer wieder ergeben. Die dritte Gruppe endlich, bezeichnenderweise hauptsächlich bestehend aus wirtschaftstheoretisch tätigen Autoren, schließt sich grundsätzlich unserer Auffassung an, daß eine wissenschaftliche Privatwirtschaftslehre, sowohl historisch-deskriptiv wie namentlich theoretisch gerichtet, eine erhebliche, zeitgemäße Vertiefung der Sozialökonomie darstelle und innerhalb der letzteren ihren Platz zu finden habe. Ich möchte versuchen, durch Anschluß an das über die Einteilung und die methodologischen Verschiedenheiten der Nationalökonomie oben Ausgeführte hier zu einer Klärung und Zusammenführung der Meinungen einiges beizutragen. Meine persönliche Anschauung über die Gestaltung des bezüglichen Hochschul-Unterrichtes wird sich zum Teil schon dabei unmittelbar ergeben.

Wir können die Privatwirtschaftslehre ebenfalls unter dem obigen dreifachen Gesichtswinkel betrachten entweder als 1. theoretische, d. h. grundsätzlich von Besonderheiten abstrahierende, „Typen" ausarbeitende Disziplin, oder 2. als historisch-deskriptive, d. h. Besonderheiten der Erscheinungsform grundsätzlich erfassende, durch Beschreibung (Schilderung) dem realen Erfahrungsobjekte nahe kommende Disziplin, oder endlich 3. als private Wirtschaftspolitik.

Die Privatwirtschaftstheorie beschäftigt sich demnach mit den durch unser Denken als generell (in kleinerem oder größerem Umfange) erfaßbaren, zu begründenden und systematisierenden Erscheinungen in der Tätigkeit der für sich wirtschaftenden Individuen oder gleichgerichteter Gruppen. Wir gelangen, aus genauer Beobachtung und Vergleichung, etwa zu den „Idealtypen" (Max Weber) des Händlers und andererseits des Industriellen, zweier in ihren wirtschaftlichen Erwägungen und ihrem darauf beruhenden Verhalten „typisch" verschiedener Kategorien, und es ist klar, daß sich diese Typen nicht mit dem einzelnen uns wirklich gegenüberstehenden Vertreter decken wollen. Die theoretische Betrachtung läßt sich weiter spezialisieren und liefert etwa eine Theorie der Rohstoffindustrie und eine solche der Fertigindustrie usw. Solche Spezialisierung enthält an sich wohl ein Element der „historischen" Methode; aber sofort beginnt innerhalb des derart verkleinerten Forschungsgebietes wieder die Zusammensuchuug und Zu-

[1]) Vgl. z. B. dagegen: Schär in der „Deutschen Wirtschafts-Zeitung", Heft 12 (Juni 1913).

sammenfassung des Gemeinsamen, Generellen, d. h. die gedankliche Bildung des „Typischen“, das selbstredend auch in typischen Unterscheidungsmerkmalen liegen kann. So gelangt man z. B. zu einer Theorie der verschiedenen Arten der Bedarfsdeckung aus privatwirtschaftlich-typischen Merkmalen. In gleicher Weise gewinnt man Wirtschaftstypen der Fabrikarbeiter, Handwerker, Hausindustriellen, ländlicher Arbeiter usw., innerhalb deren die Forschung dann wieder nach Spezialisierung des Gebietes weiter gelangen kann zu dem typischen Verhalten etwa der Maschinenarbeiter, Lohnbetriebsarbeiter, der gelernten, angelernten und ungelernten Arbeiter. Wir kennen freilich diese und andere Benennungen schon aus sozialökonomischen, insbesondere monographischen Untersuchungen; aber — wohl gemerkt! — wir wollen etwas weiteres erreichen: eine Wirtschafts**theorie** dieser Gruppen, gewonnen aus der gedanklichen Isolierung bestimmter genereller Merkmale, die vielleicht zum Teil konkret gar nicht besonders hervortreten mögen.

Um Wesen und Wert der Theoriebildung allgemein an einem kleinen Bilde zu illustrieren, habe ich gelegentlich den Report in der Börsenkursbewegung angeführt: praktisch erscheint uns die Kursbewegung als ein unanalysierbares Auf- und Abwogen, ebenso wie das uns umgebende Wirtschaftsleben. Und doch stecken in diesem scheinbaren Chaos feste Leitlinien, z. B. der Report, der sich gedanklich isolieren läßt und sich als generelle bestimmte Beeinflussung der Bewegung erweist. Das soll nur zeigen, wie in äußerlich unentwirrbar oder unvergleichbar erscheinenden empirischen Phänomenen sich wichtige, wenn auch nicht konkret hervortretende gemeinsame Faktoren finden, die man gedanklich isolieren kann zu grossem Nutzen der faktischen Durchdringung. Das ist Leistung der Theorie.

Nun werden vielleicht Praktiker mit dem naheliegenden und häufig mißbrauchten Einwande kommen, die Praxis bedürfe der Theorie nicht, und im besonderen der kaufmännische Unterricht solle nicht theoretisch, sondern praktisch gehalten werden; die Theorie sei vielmehr vom Übel. Ich darf wohl als gewesener Kaufmann und Industrieller erwidern, daß das ein fundamentaler und gerade für die Praktiker verhängnisvoller Irrtum ist. Man darf sich die Theorie nicht als die Karikatur der Praxis vorstellen, sondern als die gedankliche Erhebung über das Konkrete, die Erfassung der großen Zusammenhänge, über den Kreis des unmittelbar vor uns Liegenden hinaus. Und **das** ist es, was eben die Geschäftspraxis meist **nicht** gibt, und dessen Mangel öfter, als man wohl ahnt, auch dem praktischen Erfolge im Wege steht. Immer wieder trifft man intelligente Kaufleute, deren ökonomischer Horizont trotzdem auf den Gesichtskreis der eigenen Unternehmung begrenzt ist; da darf man sich nicht wundern, wenn diese Leute bereits bei der Tätigkeit in der Handelskammer oder in einem interessenausgleichenden Verbande mehr oder weniger **versagen**. Es fehlt ihnen der weitere, von den Schlacken der kleinen eigenen Alltagserfahrung befreite Blick; wenn diesen die Hochschulen durch eine umfassende und rein wissenschaftliche Wirtschaftstheorie einer größeren Anzahl von Wirtschaftern vermitteln, so wird das auch der Tätigkeit der Praktiker, und auch z. B. der Bedeutung der Handels- und Gewerbekammern sehr zugute kommen. Die theoretische Erfassung und übersichtliche Klärung des **gesamten** Wirtschaftens, nach den typischen Interessenkomplexen geordnet, repräsentiert im Wesentlichen dasjenige, was z. B. dem Kaufmann heute an höherer Berufsvorbildung in erster Linie gegeben werden kann.

Nun mag wohl bei vielen die Frage auftauchen, ob denn die verlangte Wirtschaftstheorie eine privatwirtschaftliche „oder“ eine volkswirtschaftliche Theorie darstelle? Man denkt dabei an die allenthalben betonten Gegensätze zwischen privater und sozialer Wirtschaftsweise, an den Gegensatz von privatwirtschaftlicher Rentabilität und volkswirtschaftlicher Produktivität usw. Diese Gegensätze bestehen selbstredend und sollen in ihrer Wichtigkeit nicht unterschätzt werden. Aber: man sei sich darüber klar, daß es sich bei diesen gesamten Kontrasten zwischen dem Privaten und Sozialen in der Wirtschaft wesentlich um wirtschafts**politische** Gesichtspunkte handelt, und daß damit für die Wirtschafts**theorie** grundsätzlich nichts Ausschließendes gesagt ist.

Was bedeutet denn überhaupt der Begriff Volkswirtschaft?

Bei schärferem Nachdenken doch sicher für die Theorie etwas ganz anderes als für die Wirtschaftspolitik. Für letztere ist „Volkswirtschaft“ unlöslich verbunden mit einer Zweckidee, wie denn ja die ganze Volkswirtschaftslehre ursprünglich von einer solchen ausging und beherrscht war (Frage des möglichsten Völkerreichtums). Hieraus ergeben sich dann ohne weiteres für den Volkswirtschafts- oder Sozialpolitiker die Trennungslinien zwischen volkswirtschaftlichem (sozialwirtschaftlichem) Streben und andererseits demjenigen der verschiedenen privaten Wirtschaften. Mit Recht wird betont, daß privater Gewinn nicht gleich öffentlichem Nutzen sei, daß das Allgemeinwohl einen andern Standpunkt erheische als das Privatinteresse des Einzelnen und dergleichen mehr. Vollkommen richtig. **Aber was berührt das alles die Theorie?** Doch wohl gar nicht! Wie sehr uns auch heute der eben besprochene wirtschafts**politische** Begriff der Volkswirtschaft in Fleisch und Blut übergegangen ist, so sehen wir doch in den **theoretischen** Definitionen mit großer Übereinstimmung die „Volkswirtschaft“ ganz anders charakterisiert. Sie erscheint da als ein bestimmter Komplex von individualistischen Verkehrsbeziehungen unter einer wiederum bestimmten sozialen Verfassung[1]). Ohne darauf hier näher eingehen zu können, möchte ich nur die Aufmerksamkeit auf den maßgebenden Unter-

[1]) Vgl. dazu **Amonn**: Objekt und Grundbegriffe der theoretischen Nationalökonomie 1911. Dort auch die neuere theoretische Literatur, insbesondere **Gottl**, **Spann**, **Schumpeter** berücksichtigt.

schied in der Auffassung der Volkswirtschaft vom politischen und vom theoretischen Gesichtspunkt aus lenken. Für die theoretische Betrachtung kommt das Typenmäßige in jeder wirtschaftlichen Betätigung der einzelnen Wirtschaftssubjekte in Betracht; und bezeichnenderweise sieht man auch in der heutigen theoretischen Behandlung, etwa in der Preis- und Wertlehre, die Erkenntnis durchaus mit vom Verhalten der Individuen hergeleitet. Ich lege Gewicht auf die Konstatierung, daß sich für die Theorie der heutigen Wirtschaft kein exklusiver Antagonismus zwischen einem privaten und einem sozialen Wirtschaften konstruieren läßt. Das Soziale repräsentiert für unsere Theorie nichts anderes als die gesellschaftliche Verfassung, unter welcher der individualistische Verkehr stattfindet. Und diese wirtschaftliche Betätigung der Einzelnen ist andererseits heute notwendig auf jene soziale Verfassung gestützt und durch sie mit bestimmt, so daß mir eine Theorie des privaten Wirtschaftens für unsere und absehbare Zeit nicht anders als eine sozialwirtschaftliche Theorie denkbar erscheint. Sind doch schon die Begriffe Markt, Preis u. a. außersozial unfaßbar. Freilich könnte man sich eine Wirtschaftsorganisation denken, für welche dieser Zusammenhang nicht zuträfe; aber unsere Wissenschaft darf mit vollem Recht geltend machen, daß sie auch in ihrem theoretischen Teile von einem historisch wandelbaren Erfahrungs-Objekt ausgeht, ihre Sätze demgemäß ebenfalls historisch bedingt sind.

Für die wirtschaftliche Theorie der heutigen Zeit geht die Privatwirtschaft in der Sozialwirtschaft, die Privatwirtschaftslehre in der Sozialökonomie oder Nationalökonomie auf, ohne daß natürlich die letztere in der ersteren erschöpft wäre. Nur soviel kann ich hier gleichzeitig gegen die oben erwähnte Auffassung anführen, es sei die Privatwirtschaftslehre eine gänzlich von der Sozialökonomie (Nationalökonomie) losgelöste, unabhängige Wissenschaft. Als wirklich reine Theorie, ohne Hineinspielen irgendwelcher noch so verdeckter, vielleicht unbewußter Zweckideen, kann sie nur soziale Ökonomik sein, und sie bietet im Wesen nichts von der bestehenden nationalökonomischen Theorie Verschiedenes, sondern kennzeichnet lediglich eine weitere, intensivere Stufe derselben. Man darf die Resultate einer Nationalökonomie, welche auf das Denken und Handeln der privaten Wirtschaftssubjekte nicht — beobachtend — Rücksicht nimmt, mit Fug als weltfremd bezeichnen.

Wenn wir die Volkswirtschaft oder Sozialwirtschaft allgemein — in Übereinstimmung mit den theoretisch, d. h. nicht politisch schauenden Autoren — als die gedankliche Zusammenfassung der Betätigung der wirtschaftenden Individuen unter einer sozialen Ordnung charakterisieren, so zeigen sich darin klar die beiden Wurzeln der Nationalökonomie oder Sozialökonomie, nämlich: erstens die bezeichnete individuale Betätigung (privatökonomisches Element) und zweitens die gesellschaftliche Verfassung (sozialwissenschaftliches Element). Die Vereinigung beider in der Betrachtung ergibt „soziale bzw. nationale Ökonomie". Für unsere und eine absehbare zukünftige Zeit ist — wie erwähnt — die Ökonomik nur als soziale denkbar; ebenso aber ist für den Begriff der Ökonomik das individuale Element schlechterdings unentbehrlich. Es kann sich lediglich um Gradunterschiede handeln, je nachdem man mehr den einen oder den anderen Faktor in Forschung und Unterricht hervortreten läßt; und nur in diesem Sinne vermag ich eine „Privatwirtschaftslehre" und eine „Nationalökonomie" sprachlich auseinanderzuhalten. Besser spräche man nur von „spezifisch privatökonomischer" und „spezifisch sozialökonomischer" Betrachtnng[1]).

Zweitens: die historisch-deskriptive Privatwirtschaftslehre schildert die Betätigung der verschiedenen Spezies der Erwerbs- und Konsumwirtschaften unter grundsätzlicher Konzentrierung auf das Individuelle. Sie ist — wenigstens wesentlich — Wirtschaftsbeschreibung. Auf diesem Gebiete ist die nationalökonomische Forschung seit geraumer Zeit mit großem Eifer und bedeutendem Erfolge tätig. Die Monographien der jüngeren historischen Schule der Volkswirtschaftslehre sind allgemein bekannt, und ich kann mir an dem lediglichen Hinweise in diesem knappen Rahmen wohl für die tätsächlich anerkannte Zusammengehörigkeit der spezifisch privatwirtschaftlich- und volkswirtschaftlich-historischen Forschung genügen lassen.

Besonders findet sich in der stets wachsenden Zahl der wirtschaftlichen Einzeluntersuchungen auch die allgemeine Empfindung der Notwendigkeit bestätigt, zunächst einmal möglichste positive Kenntnis selbst in Details des Wirtschaftslebens zu haben, ehe man an eine Theoriebildung herantritt. Die deskriptive Forschung ist insofern die materielle Unterlage der Theorie, und das möge hier besonders hervorgehoben werden. Wenn die abstrakte Wirtschaftstheorie der englischen Klassiker so oft ein Stein des Anstoßes gewesen ist, so liegt das m. E. eben daran, daß jene Unterlage ihr zu sehr fehlte. Hinweisend gerade auf die Privatwirtschaftslehre hebt unter den modernen Theoretikern z. B. kein geringerer als Carl Menger ausdrücklich hervor, daß „die Beobachtung

[1]) In diesem dogmatischen Punkte gehe ich mit einzelnen Autoren, z. B. Prion und Obst, scheinbar noch auseinander, bei sonstiger voller Übereinstimmung im materiellen Kern des Gegenstandes. Ich habe aber den Eindruck, daß es sich da hauptsächlich nur um eine Differenz des Wortes handelt, welche dadurch behoben wird, daß ich, im oben dargelegten Sinne, alle Wirtschaftswissenschaft als „soziale Ökonomik" sehe und wiederum in aller Ökonomik notwendig den privatökonomischen Faktor. — Vgl. dazu Prion: Wissenschaftliche Privatwirtschtslehre, in der „Dtsch. Wirtschafts-Zeitung", 1912, Heft 5 u. 9; sowie Obst: Verhältnis der Privatwirtschaftslehre zur Volkswirtschaftslehre, in dieser Zeitschrift, 1913, Heft 12. — Näheres im oben dargelegten Sinne vgl. in meiner Broschüre: „Das Verhältnis der Privatwirtschaftslehre zur Nationalökonomie", die in den genannten Arbeiten noch nicht berücksichtigt werden konnte.

der Singularerscheinungen der menschlichen Wirtschaft, ja, eine möglichst umfassende Beobachtung derselben unentbehrlich ist, so unentbehrlich, daß wir uns ohne Studium der Geschichte der Volkswirtschaft zwar keine hochentwickelte Theorie der volkswirtschaftlichen Erscheinungen, ohne die Beobachtung der Singularerscheinungen der menschlichen Wirtschaft aber überhaupt keine Theorie der letzteren zu denken vermögen." (Untersuchungen S. 123.)

Bei der deskriptiven Betrachtung muß man auch der Berücksichtigung des rein Technischen einen bedeutend weiteren Raum zugestehen als in der wirtschaftlichen Theorie, in welcher schon gemäß der abstrahierenden Methode die Ökonomik von der Technik prinzipiell zu sondern ist. In der deskriptiven Forschung ist zweifellos die Beobachtung der Technik umso fruchtbarer, je mehr ein technisches Verfahren Ausdruck einer ökonomischen Idee ist und zu deren Erfassung beiträgt. An den Fachhochschulen vollends wird man eine gewisse Verschmelzung des fachtechnischen und fachwirtschaftlichen Unterrichtes mit dem gegebenen Ziele einer speziellen Berufsvorbildung motivieren können. Im wirtschaftswissenschaftlichen Lehrplan der Universitäten hingegen wird man an einer klaren Trennung des Technischen vom Ökonomischen festhalten müssen. Natürlich wird es auch dort nur nützlich sein, gewisse handelstechnische, gewerbetechnische, landwirtschaftstechnische Vorlesungen unter Bezeichnung als solche gesondert halten zu lassen. Nur glaube man nicht — wie es immer wieder aus Laienkreisen geschieht — darin bestehe die Privatwirtschaftslehre.

Endlich drittens haben wir, der Volkswirtschaftspolitik entsprechend, eine Privatwirtschaftspolitik. Da öffnet sich sofort die weite, einschneidende Kluft zwischen „privaten" und „sozialen" Gesichtspunkten, die wir oben schon berührt haben. Immer wieder wird das — für den Politiker mit vollem Recht — hervorgehoben. Aber: bestehen etwa nicht innerhalb der privaten und innerhalb der sozialen Gesichtspunkte wieder ebensolche Verschiedenheiten? Ist das soziale Ideal der Gruppe X nicht ebenso verschieden von demjenigen der Gruppe Y, wie etwa die Interessenpolitik des A-Fabrikanten von derjenigen des B-Händlers? — Man mag alle Differenzen zwischen privaten und sozialen Bestrebungen voll anerkennen: immer bleibt man doch im Bereich von Bestrebungen, Zweckideen, freien Werturteilen.

So kann auch die Privatwirtschaftspolitik nicht als zur Wissenschaft gehörig gelten, selbst wenn sie nicht eine „Interessenpolitik" mit dem odiösen Beigeschmack dieses Wortes ist, sondern aus dem Munde eines möglichst Unparteiischen kommt. Politik ist als solche nicht Wissenschaft. Im Hochschulunterricht gelangt sie freilich nicht in so handgreiflicher und passionierter Weise zum Ausdruck wie in Presse und Parlament. Aber das sind Gradunterschiede, welche den Kern der Sache unberührt lassen. Es prüfe ein jeder Hochschuldozent einmal sorgsam, wie viele auf einer unbeweisbaren „Wertanschauung" beruhende Sollregeln in seinem wissenschaftlichen Kolleg enthalten sind. Dann dürfte dem, was ich hier sagen will, schon genügt sein. — Wieder können in diesem Punkte die Fachhochschulen aus ihrer Zweckbestimmung heraus eine etwas abweichende Stellung gegenüber den Universitäten, als den universalen und ausschließlichen Wissenschaftsstätten beanspruchen. Sie dürfen tatsächlich in ihrem Auditorium eine gewisse Übereinstimmung der Werturteile voraussetzen und darauf in bestimmtem Umfange Sollregeln (wirtschaftliche Politik) aufbauen. Aber trotzdem ist auch dort die Warnung am Platze: Vorsicht mit den Formeln, wie: „Ein guter Kaufmann muß es so oder so machen" oder dergleichen. Jedenfalls: Bewußtsein des Dozenten, wo er die Grenze des Wissenschaftlichen überschreitet. An kaufmännischen Fachhochschulen z. B. mögen immerhin — und mit großem Nutzen — Vorlesungen zur Anbahnung eines gewissen Verhaltens Platz finden, in denen Dozenten oder selbst Praktiker mehr oder weniger subjektive Ziele aufstellen und in diesem Sinne Anleitungen geben. Aber auch dort ist die Zwecklehre grundsätzlich von der Wissenschaft verschieden; erstere steht neben der letzteren, nicht innerhalb derselben, ohne daß deshalb ein Rangunterschied zwischen diesen inkomparablen Geistesbetätigungen gemacht werden kann.

In dem vorstehenden gedrängten Versuch einer methodisch-analytischen Betrachtung von Privatwirtschaftslehre und Nationalökonomie waren die Konsequenzen für die hochschulmäßige Behandlung bereits großenteils gegeben. Im Gegensatz zu der materiellen Seite des Unterrichts möchte ich nun noch zu einigen formal-didaktischen Fragen Stellung nehmen, immer im Bewußtsein, daß damit nur meiner persönlichen Anschauung Ausdruck gegeben wird. So z. B.: Soll der privatwirtschaftliche Unterricht möglichst mit dem spezifisch volkswirtschaftlichen verbunden werden, wobei dann an eine vollkommene Verschmelzung der Vorlesungen gedacht wird? Die Lösung dieser Frage, die vorwiegend Zweckmäßigkeitsfrage ist, hängt m. E. von verschiedenen Umständen ab. Einmal wird sie für Universitäten anders liegen als für Fachhochschulen. Man könnte für erstere wohl an eine Zusammenziehung in die nämlichen Vorlesungen vielleicht denken, falls man andererseits der immer stärker sich geltend machenden Forderung nach Spezialisierung der ökonomischen Lehrstühle und Lehrkräfte nachgekommen sein wird. Wir fassen ja die Privatwirtschaftslehre nicht als etwas von der Nationalökonomie Losgelöstes auf, sondern nur als die Betonung einer besondern Seite der letzteren, auf welche exakter als bisher eingegangen wird. Soweit diese Intensivierung im Universitäts-Lehrplan durchführbar ist, mag sie vielleicht im Rahmen der nationalökonomischen Vorlesungen geschehen können. Bis zu einem gewissen Grade soll und wird ja jede volkswirtschaftliche Vorlesung von den Ergebnissen der privatwirtschaftlichen For-

schung in unserem Sinne berührt werden. Es würde sich denn also bei der Verschmelzung im Effekt um eine Dezentralisierung des Lehrstoffes unter andrerseits erfolgender Intensivierung der Teilgebiete handeln. An Fachhochschulen dagegen würden m. E. die betreffenden Fachkomplexe der Privatwirtschaftslehre stets so sehr im Mittelpunkt des Unterrichtes stehen, daß für die theoretische sowohl wie für die historisch-deskriptive Behandlung sich eine Sonderung der Vorlesungen im Interesse eines spezielleren Eingehens empfehlen wird. Ferner darf nicht unberücksichtigt bleiben, daß sich die Privatwirtschaftslehre gegenwärtig noch in einem Stadium fließender Entwicklung befindet, und man auch aus diesem Gesichtspunkte für die nächste Zeit allgemein noch auf eine Sonderung im Unterrichte hingelenkt wird. Auch die bisherige Praxis spricht dafür; behandelt man doch schon bisher auch an den Universitäten die notorisch stark privatwirtschaftliche Materie des Bank- und Börsenwesens unwillkürlich in Separatvorlesungen. Ich glaube daher, wir müssen allgemein sagen: vorderhand gesonderte Behandlung wenigstens der spezielleren Materien. Die Privatwirtschaftslehre fordert überdies ihre besonders vorbereiteten Dozenten, die bisher noch in relativ recht knapper Anzahl zur Verfügung stehen.

Das Letztere führt auf einen weiteren Erörterungspunkt: die Vorbildung der Hochschuldozenten für die hier besprochenen Disziplinen. Man hat da sowohl verlangt, daß die akademischen Nationalökonomen mehr praktische Kenntnisse mitbrächten, als auch namentlich für die Besetzung privatwirtschaftlicher (handelswissenschaftlicher) Dozenturen mit Fleiß auf aus der Praxis hervorgegangene Leute zurückgegriffen. Gegen die erstere Forderung wird sich kaum ein Einwand vernehmen lassen; solche akademisch durchgebildete Nationalökonomen, welche gleichzeitig eine praktisch-wirtschaftliche Vorbildung erhalten haben, weisen eben einfach ein Plus auf gegenüber den nur einseitig vorbereiteten. Auch die erwähnte Besetzung handelswissenschaftlicher Lehrstühle mit Nichtakademikern hat bisher ihre Gründe gehabt: die erforderlichen Kenntnisse waren bei den Akademikern überwiegend nicht zu finden. Nach der gewaltigen Pionierarbeit, welche diese „Praktiker" nun inzwischen geleistet haben, wird es sich für ihre Schüler und Nachfolger indes als notwendig erweisen, sich auch hochschulmäßige, insbesondere die theoretische Vorbildung für ihren Lehrberuf anzueignen, denn dieser verlangt selbstverständlich mehr und mehr eine Vertiefung gerade nach der systematischen Seite hin. Es ist in dieser Beziehung hoch beachtenswert, wenn verschiedene heute anerkannte Autoritäten unter den Privatwirtschaftlern, die selbst keine akademischen Nationalökonomen sind, auf die Bedeutung des nationalökonomischen Verständnisses für die Privatwirtschaftslehre hinweisen. Und gerade diejenigen Autoren, welche in unserem Sinne das Wirtschaftliche grundsätzlich vom rein Technischen sondern, werden auf das nationalökonomische Vorbildungselement hingelenkt. Man kann also sagen: bei aller Notwendigkeit der Lehrgebietsspezialisierung — oder gerade wegen derselben — möchte man einen allgemeinen Grundstock wirtschaftswissenschaftlicher Allgemeinbildung nicht vermissen. Gerade dieser scheint mir für die künftigen jungen Dozenten am besten dadurch verbürgt zu sein, daß Nationalökonomie und Privatwirtschaftslehre als zusammengehörige Lehrgegenstände in grundsätzlicher gegenseitiger Durchdringung im Hochschulunterricht geboten werden. Das kann selbstredend geschehen, ohne daß eine völlige didaktische Verschmelzung stattfindet. — Immer wieder muß ich bei diesen ganzen Ausführungen hervorheben, daß, wenn ich die Begriffe Privatwirtschaftslehre und Nationalökonomie, trotz dem oben dargelegten Aufgehen der ersteren in der letzteren, dennoch verschiedentlich einander gegenüberstelle, dies stets nur in dem ausgeführten Sinne zu verstehen ist, d. h. im Sinne von „spezifisch" privatökonomischer bzw. nationalökonomischer Betrachtung.

Es braucht kaum betont zu werden, daß der wirtschafts-wissenschaftliche Hochschulunterricht, insbesondere nach der privatwirtschaftlichen Seite hin, stets eine schätzenswerte Förderung erfahren kann durch Vorträge bzw. Vortragszyklen von aktiven Fachleuten aus den verschiedenen Wirtschaftszweigen. Nur muß man dabei im Voraus festhalten, daß sich diese Darbietungen in der Regel mehr oder weniger auf die lokalen und sachlichen Sonderverhältnisse im Wirkungskreise des Vortragenden begrenzen, d. h. historisch-deskriptiven Charakter tragen, — worin ja auch tatsächlich ihr Nutzen beruht —; auch enthalten sie leicht ein Stück unwillkürlicher Vertretung bestimmter Zweckideen, soweit der Praktiker naturgemäß von solchen geleitet wird. Auch das kann man im Hochschulunterricht hinnehmen, wofern nur die Studierenden darüber im Klaren gehalten werden. Das Spezifikum der hochschulmäßigen Behandlung dagegen, die theoretische Erfassung, kann durch noch so kundige Fachleute regelmäßig nicht vermittelt werden. Vor diesem Irrtum der Anschauung, der immer noch mancherorts auftritt, möchte ich nachdrücklich gewarnt haben. Das darf ich aus eigener langjähriger praktischer Betätigung als Kaufmann und Industrieller sagen, ohne befürchten zu müssen irgendeinen Praktiker dadurch zu verletzen. Wirtschaftstheoretische Einsicht und Übersicht, dieses wichtige Instrument auch für die Praxis, kann nur von der sicheren Warte einer entsprechenden Bildungsanstalt, insbesondere der Hochschule, gewonnen werden, ebenso wie andererseits die Kenntnis des konkreten Wirtschaftslebens, wiederum die wichtige Stütze einer zulänglichen Theorie, nur im Kontakt mit der Praxis zu erwerben ist.

Zu dem letzteren Punkte bleibt noch die Frage, ob die theoretisch vorgebildeten Hochschulstudenten, soweit sie zur Verwaltung oder dergleichen übergehen wollen, mit Vorteil etwa ein Jahr in einem Wirtschaftsbetriebe arbeiten. Das

hängt m. E. in hohem Grade von den Umständen des einzelnen Falles ab, u. a. ebensowohl von der Person des betreffenden Unternehmers, wie von der des Lernenden. Gänzlich verloren wird eine solche, auch kurze, praktische Lehrzeit ja wohl nie sein; selbst der oft verspottete „Volontär" kann etwas lernen. Aber: sobald es auf eine vertiefte Erfassung, z. B. gerade auf die Vorbereitung für eine spätere theoretische Verarbeitung des Erfahrenen, ankommt, da wird zweierlei gefordert werden müssen: Mannigfaltigkeit der praktischen Kenntnisse und womöglich faktisches Eintreten in die Bedingungen, Risiken usw. der betreffenden Wirtschaftssubjekte, sei es in die der Unternehmer oder Arbeiter oder Privatbeamten usw. Beim Studium der Arbeiterlage geschieht das heute zum Teil schon; bei den andern Kategorien ist es freilich meist schwieriger zu erreichen und wird daher, nicht zum Vorteil der Resultate, durchweg unterlassen. — Natürlich kann und soll nicht jeder Wirtschaftswissenschaftler eine Zeitlang Unternehmer oder Arbeiter spielen. Wir sprechen hier nur von den Weiterträgern der Forschung. Dem Gros der Studierenden, soweit diese nur eine beschränkte Vorbereitungszeit haben und nicht einem praktisch-wirtschaftlichen Berufe zustreben, wird jedenfalls in Zukunft am besten dadurch gedient werden, daß sie eine auch praktisch gerichtete Vorbildung an der Hochschule selbst genießen können, die dann nur noch hie und da durch kurze Betätigung in Betrieben zu ergänzen wäre.

Wenn dieser Erfolg durch den privatwirtschaftswissenschaftlichen Ausbau der Nationalökonomie in obigem Sinne erreicht werden soll, so wird sich daraus verschiedentlich eine Änderung des bisherigen Unterrichtsbetriebes ergeben. Ein noch größeres Gewicht wird auf Seminar-Übungen entfallen; und auch die geschlossenen Vorlesungen werden passend in einzelnen Teilen die Form des Kolloquiums annehmen. Die Besichtigung von Wirtschaftsbetrieben wird ebenfalls fortdauernd zu pflegen sein. Nur sei dabei vor zwei Dingen gewarnt: gänzlich nutzlos ist einmal das bloße Durchgehen durch die Etablissements ohne Vorbereitung und ohne spätere systematische Verwertung im Kolleg, namentlich nach der wirtschaftstheoretischen Seite hin. Besondere Wachsamkeit des Dozenten ist zweitens geboten, um zu verhindern, daß die Besichtigungen und Besprechungen sich vorwiegend auf das vor Augen liegende Technische konzentrieren, anstatt die — freilich weit weniger offen liegenden — wirtschaftlichen Probleme in den Vordergrund zu rücken, wie z. B. die Einwirkungen der Kapitalintensität oder andererseits der Lohnarbeitsintensität auf die ökonomische Lage der verschiedenen Industriezweige, auf das Verhalten der Unternehmer, der Arbeiter, die Optima des Betriebes, Standortswahl, Kredittypen, ferner auf die Arbeiterlohnhöhe, Arbeiterbeschäftigung, Arbeitsstabilität, Fürsorge usw.

Es genügt also auch nicht, daß in vielfach üblicher Weise von den Studierenden in ihren eigenen Untersuchungen z. B. die Lohnsätze und sonstigen Bedingungen lediglich als Tatsachen, eventuell vergleichend aufgeführt werden, sondern als Wichtigstes erscheint stets der Versuch einer möglichst scharfen Erfassung der wirtschaftlichen Zusammenhänge. Und das leitet wieder auf die Notwendigkeit und Bedeutung der ökonomischen Theorie hin, dieser eminent praktischen Disziplin, wofern sie richtig verstanden und betrieben wird.

Die vorstehende kurze Skizze kann und will das weitgesteckte Thema nicht entfernt erschöpfen, sondern wesentlich Grundlinien vorzeichnen und Anregungen geben. In der Schweiz, wo ich seit drei Semestern wirke, ist man durch die Aufnahme der Privatwirtschaftslehre in den Lehrplan und Prüfungsstoff der Universitäten und auch die enge Verbindung mit den hergebrachten nationalökonomischen Disziplinen offenbar auf dem besten Wege zu dem hier vorgezeichneten Ziele.

Zum Schlusse soll der Wunsch nicht unausgesprochen bleiben, daß durch die gegenseitige bessere Fühlung zwischen Wissenschaftlern, Beamten und ökonomischen Praktikern aller Art, wie sie die skizzierte Handhabung des ökonomischen Unterrichts mit sich bringen dürfte, auch die gegenseitige Würdigung dieser Gruppen, die sich heute so oft noch fremd gegenüberstehen, mehr und mehr herbeigeführt werden möge.

Handelshochschulen und hochschulartige Handelslehranstalten der Gegenwart.

Von A. Schmid, Wien.

In einer Zeit, in welcher auf allen Gebieten die allergrößten Anstrengungen gemacht werden und alle Hilfsmittel der Theorie, der wissenschaftlichen Forschung, der Praxis und der Erfahrung herangezogen werden, um den Anforderungen der Gegenwart voll und ganz zu entsprechen, ist es auch für den Kaufmannsstand notwendig, neue Hilfsquellen für die bessere und intensivere Ausbildung der angehenden Kaufleute zu erschließen, damit der junge Kaufmann mit dem bestmöglichen Rüstzeug in den Kampf des Lebens und der stetig zunehmenden Konkurrenz eintritt.

Diese bessere Ausbildung kann durch Heranziehung der Ergebnisse der Praxis und der Erfahrung hervorragender praktischer Fachmänner, durch besondere Berücksichtigung der modernen pädagogischen Forschungen und Ergebnisse, die Weiterentwicklung der Methodik und Didaktik der einzelnen Fächer, durch Forschungen auf dem Gebiete der Handelswissenschaften, ihre systematische Bearbeitung und Vertiefung, die Auswertung der Grenz- und Hilfswissenschaften, eine höhere allgemeine Bildung, raschere Information und Dispositionsfähigkeit durch Verwendung aller verfügbaren Hilfsmittel, Erhöhung der materiellen, formellen, körperlichen und ethischen Bildung, der Arbeitslust und Arbeitsfähigkeit erzielt werden, wodurch eine größere Verwendbarkeit und Sicherheit, ein höheres Selbst-

vertrauen des Einzelnen und ein vermehrtes Ansehen des Handelsstandes bei den Angehörigen anderer Berufe erreicht werden.

Während die bessere praktische und theoretische Ausbildung, die Berücksichtigung der pädagogischen Fortschritte, die Weiterentwicklung der Methodik und Didaktik der einzelnen Fächer und die erhöhte formelle und körperliche Bildung auch in hervorragendem Maße von den mittleren und niederen Handelsschulen, sowie von den Lehrlingsschulen vermittelt werden sollen, obliegen die übrigen Aufgaben des kaufmännischen Bildungswesens der Gegenwart in erster Linie den hochschulartigen Handelslehranstalten.

Die Handelshochschulen haben daher sehr umfangreiche und schwierige Aufgaben zu lösen, wofür ihnen alle wünschenswerten Mittel zur Verfügung gestellt werden sollten, damit sie ihre volle Existenzberechtigung nicht nur erweisen, sondern auch den an sie zu stellenden Anforderungen möglichst vollkommen gerecht werden und ihre Ziele ohne Hemmungen und ohne Überwindung zu schwerer Hindernisse verfolgen und erreichen können.

Zu diesem Zwecke müssen den Handelshochschulen die erforderlichen hochstehenden und praktisch erfahrenen Lehrkräfte, die nötigen Institute mit entsprechenden Hilfskräften und allen wünschenswerten Hilfsmitteln, die notwendigen Räume und Lehrmittel, reichliche Geldmittel, eine Bibliothek, die alle wichtigeren Werke der von den Handelshochschulen gepflegten Spezialgebiete enthält, Sammlungen für die verschiedenen technischen Fächer, ein auserlesenes Hörermaterial mit kaufmännischen Fähigkeiten, eine enge Verbindung mit den Hochschulen für andere Gebiete und mit der industriellen und kaufmännischen Praxis, die Unterstützung aller wissenschaftlich strebenden Kaufleute und Handelslehrer sowie ein entsprechender äußerer Rang zur Verfügung stehen.

Der Begriff der Handelshochschule war zu allen Zeiten nicht so feststehend wie derjenige der Universität oder der Technischen Hochschulen und es wurden wiederholt Institute lange Zeit als Handelshochschulen betrachtet, die in Wirklichkeit nur höhere Mittelschulen darstellten, während andererseits Anstalten, die ihrem Wesen, ihren Leistungen, ihren Dozenten und ihrer Hörerschaft nach als wirkliche Hochschulen zu betrachten sind, diesen Titel nie geführt haben.

So können z. B. diejenigen Anstalten, die meist als älteste Handelshochschulen angesehen werden, d. i. das vom Minister Pombal gegründete Handelsinstitut in Lissabon, die von Kaiserin Maria Theresia ins Leben gerufene Real- und Handelsakademie in Wien und die von Büsch gegründete Handelsakademie in Hamburg trotz der Absichten ihrer Gründer, hochschulartige Anstalten für den Handel zu schaffen, nicht als wirkliche Handelshochschulen bezeichnet werden. Die Bestrebungen zur Errichtung von hochschulartigen Handelslehranstalten finden sich allerdings zuerst in Portugal, dann in Deutschland und Österreich im 18. Jahrhundert und in Frankreich, Belgien und Italien um die Mitte des vorigen Jahrhunderts, während sie in Ungarn, in der Schweiz, Groß-Britannien, Rußland, Finnland, Schweden, in den Vereinigten Staaten von Nordamerika, Japan und Chile erst in der zweiten Hälfte des vorigen Jahrhunderts allgemeinere Unterstützung finden und gegen Ende des vorigen Jahrhunderts, insbesondere im Deutschen Reich, Österreich, Ungarn, in der Schweiz, Groß-Britannien, Rußland, den Vereinigten Staaten von Nordamerika, Japan und Chile zur Gründung mehrerer Handelshochschulen führten. In Frankreich, Belgien, und Italien wurden solche Anstalten schon früher errichtet.

Die Errichtung e i n e r handelswissenschaftlichen Lehrkanzel an einer Universität oder technischen Hochschule ist für die Hörer dieser Lehranstalten sehr wünschenswert, weil ihnen dadurch auch eine kommerzielle Ausbildung ermöglicht wird, die für die Juristen und Techniker aber auch für den Landwirt von besonderem Wert ist. Einer Handelshochschule würde eine solche Einrichtung erst dann ähnlich, wenn eine handelswissenschaftliche Fakultät oder Fachschule an einer solchen Hochschule errichtet wird und wenigstens die Hauptgebiete der Handelswissenschaften und die wichtigsten Hilfswissenschaften als solche entsprechend vertreten sind.

Im allgemeinen sollten gegenwärtig an einer Handelshochschule wenigstens drei interne Dozenten für die Handelswissenschaften und zwar für den Warenhandel, das Bankgeschäft und das Fabriksgeschäft, und mindestens je ein Dozent für Volkswirtschaftslehre, Wirtschaftspolitik, die Rechtswissenschaften, Wirtschaftsgeographie, Technologie, Versicherungswesen, See- und Landtransportwesen wirken, wozu die Dozenten und Lektoren für die verschiedenen Spezialgebiete und die fremden Sprachen kommen, die an den einzelnen Handelshochschulen eine ganz verschiedene Pflege finden können und werden. Die weitere Entwicklung erfordert entweder eine Teilung in der Richtung, daß die drei kommerziellen Dozenten sich ausschließlich mit den Fragen der Organisation und des Betriebes der einzelnen Unternehmung, also mit den Privatwirtschaftswissenschaften beschäftigen, während die Behandlung der Organisation des Handels im allgemeinen einem oder zwei anderen Dozenten (Waren- und Bank-Handelslehre) obliegt und für das Transport- und Speditionsgeschäft, sowie für das Versicherungsgeschäft eigene interne Dozenten bestellt werden oder in der Richtung, daß die theoretische von der praktischen Behandlung getrennt und verschiedenen Dozenten zugewiesen wird oder durch Bestellung von Dozenten für die einzelnen Spezialgebiete des Handels (Import und Export, Warenhausgeschäft, Emissions-, Börsen-, Arbitrage-, Finanzierungs-, internationales Bank-Geschäft, den Handel in den einzelnen Artikeln, Lebensversicherungs- und Schadenversicherungsgeschäft usw.).

In der Zukunft wird die Entwicklung der Handelshochschulen sicherlich zur Errichtung von Fachschulen oder Fakultäten für den Warenhandel, Bank-

handel, das Fabrikgeschäft, Versicherungswesen und Speditions- und Transportwesen führen, neben welchen eine allgemeine Abteilung alle Vorlesungen und Übungen umfaßt, die sich in den Rahmen der einzelnen Fachschulen nicht einfügen lassen. Eine ähnliche Organisation wies auch schon die Wiener Handelshochschule (1873 bis 1877) auf.

Gegenwärtig bestehen im Deutschen Reiche Handelshochschulen in Leipzig, Köln, Frankfurt a. M., Berlin, München und Mannheim. In Königsberg, Karlsruhe, Dresden, Magdeburg, Hannover, Essen und in anderen Städten begnügt man sich mit der Abhaltung von handelshochschulartigen Kursen, von welchen diejenigen in Königsberg in der nächsten Zeit zu einer Handelshochschule ausgestaltet werden sollen.

Die Handelshochschule in Leipzig wurde 1898 ins Leben gerufen und ist daher die älteste derartige Lehranstalt Deutschlands. Sie steht in Verbindung mit der Leipziger Universität, an welcher die Hörer die staatswissenschaftlichen, rechtswissenschaftlichen und allgemein bildenden Vorlesungen hören, während die technischen Vorlesungen und Übungen an der Handelshochschule stattfinden. Sehr wünschenswert erscheint es, daß für die Hörer der Handelshochschule auch für die erste Gruppe eigene Vorlesungen an der Universität eingerichtet werden, damit dem besonderen Ausbildungszwecke entsprechend Rechnung getragen werden kann. An der Handelshochschule in Leipzig studieren viele Ausländer. Die erste selbständige Handelshochschule Deutschlands in Köln weist eine planvolle und zielbewußte Leitung, eine fortwährende Vermehrung der Vorlesungen und Ausbildungsmittel auf. Besondere Berücksichtigung finden die wirtschaftlichen Materien und die Handelstechnik. Reiche Sammlungen, ein prächtiges Gebäude, wirtschaftspolitische und handelstechnische Archive sowie reichliche materielle Unterstützungen seitens der Stadtgemeinde und großer Kaufleute fördern die Anstalt sehr. Die Akademie für Sozial- und Handelswissenschaften in Frankfurt a. M., die im Jahre 1901 zur Eröffnung gelangte, hat von allem Anfange an weniger die Handelswissenschaften als die wirtschaftlichen, sozialen und philologischen Gebiete besonders berücksichtigt, und wird demnächst in der Frankfurter Universität aufgehen, wodurch ein bedeutender formeller Fortschritt erzielt werden würde, wenn an dieser Universität eine eigene Handelsfakultät errichtet wird. Die Ältesten der Kaufmannschaft in Berlin gründeten im Jahre 1907 eine Handelshochschule, für welche sie ein sehr schönes Gebäude errichteten und an die sie hervorragende Fachmänner als Lehrkräfte beriefen. Da sich die Anstalt infolge reicher Mittel, sehr gut ausgestatteter Institute, einer reichhaltigen Bibliothek, umfangreicher Sammlungen und weitgehender Unterstützung durch die Kaufmannschaft einer besonderen Entwicklung erfreut, die von keiner Seite gehemmt wird, kann sie sehr beachtenswerte Erfolge erzielen, die insbesondere auf theoretischen Gebieten hervortreten, was im Interesse der Arbeitsteilung unter den Handelshochschulen nur als sehr wünschenswert bezeichnet werden kann, weil dadurch die Entfaltung der Tätigkeit der Handelshochschulen in verschiedenen Richtungen gewährleistet wird. Die Handelshochschule in Mannheim hat sich in den ersten Jahren besonders mit der fachlichen Ausbildung für das Verkehrswesen beschäftigt, bietet jedoch gegenwärtig ebenso wie die übrigen Handelshochschulen Deutschlands eine allgemeine höhere Ausbildung für den Handel. Die Handelshochschule in München öffnete im Oktober 1910 den Studierenden ihre Tore und ist bemüht, die höhere Ausbildung in den wirtschaftlichen und technischen Fächern zu fördern.

In Hamburg hat man sich nach langjährigen Beratungen lieber zur Errichtung einer Universität als einer Handelshochschule entschlossen, obwohl gerade Hamburg vielleicht der geeignetste Platz für eine Handelshochschule wäre. Dagegen bemühen sich mehrere Binnenstädte des deutschen Reiches, die Errichtung von Handelshochschulen vorzubereiten und in die Wege zu leiten.

Alle bestehenden Handelshochschulen Deutschlands fördern die Ausbildung ihrer Hörer durch Veranstaltung von Studienreisen und Exkursionen und erweisen ihre zunehmende wissenschaftliche Bedeutung durch die literarische Tätigkeit ihrer Lehrkräfte. Die höhere Vorbildung scheint jedoch nicht bei allen praktischen Kaufleuten beliebt zu sein und vielfach wird im Deutschen Reich noch immer die kaufmännische Lehre in der Praxis für das bessere Ausbildungsmittel gehalten.

An den deutschen Handelshochschulen erfreuen sich insbesondere die ökonomischen und die Rechtswissenschaften, die allgemein bildenden Fächer, die Handelswissenschaften und die fremden Sprachen einer aufmerksamen Pflege.

Das Studium erfordert an den deutschen Handelshochschulen für Kaufleute mindestens vier Semester und für Handelslehrer fünf Semester. Seit einiger Zeit bestehen Bestrebungen die Studiendauer zu erweitern. An allen Handelshochschulen bestehen Prüfungskommissionen behufs Erlangung eines Diploms als Kaufmann oder als Handelslehrer. In Bayern ist die Prüfungskommission für Handelslehrer nicht mit der Handelshochschule verbunden, was jedoch angestrebt wird. Alle deutschen Handelshochschulen erfreuen sich eines steigenden Besuches und Ansehens.

In Österreich hat man bereits unter der Kaiserin Maria Theresia und bei Errichtung des Polytechnikums in Wien (1815) versucht, den Gedanken der Handelshochschule praktisch zu verwirklichen, ohne daß diese Institutionen eine dauernde Wirksamkeit zu entfalten vermochten. Im Jahre 1873 errichtete die Wiener Handelsakademie eine Handelshochschule mit Fachschulen für das Bank-, Versicherungs-, Transport-, Waren- und Fabrikgeschäft, an welcher ausgezeichnete Fachmänner wirkten und deren Vorlesungsplan selbst für die Gegenwart noch als mustergültig angesehen werden kann.

Leider waren die Zeitverhältnisse und die Organisation der Anstalt einem dauernden Bestande nicht günstig, weshalb sie nach vier Jahren ihre Tätigkeit einstellen mußte. Die im Jahre 1877 in Triest eröffnete Scuola Superiore di commercio di fondazione Revoltella soll insbesondere praktische Kaufleute für den Außenhandel heranbilden und widmet daher der Ausbildung der Hörer in den fremden Sprachen besondere Aufmerksamkeit. Die Unterrichtssprache ist Italienisch. Im Jahre 1898 wurde vom k. k. österr. Handels-Museum in Wien in Verbindung mit einem Generalkomitee von Industriellen und Kaufleuten die Exportakademie des k. k. österr. Handelsmuseums gegründet, die gleichfalls junge Kaufleute für den österreichischen Außenhandel ausbilden soll, aber im Laufe ihres fünfzehnjährigen Bestandes ihre Bildungseinrichtungen auch auf alle übrigen Zweige des Handels ausgedehnt hat. Sie besteht aus einer einjährigen „Allgemeinen Abteilung“, zwei Jahrgängen und vielen Spezialkursen. Charakteristisch ist für diese Anstalt die besondere Berücksichtigung der ausländischen wirtschaftlichen, rechtlichen und kommerziellen Verhältnisse, die besondere Pflege der fremden Sprachen, der technischen Fächer und die enge Verbindung mit dem Handelsministerium und daher mit der praktischen Handelspolitik sowie mit der kaufmännischen und industriellen Praxis. Manche Gegenstände wurden durch diese eigenartigen Tendenzen und wechselseitigen Verbindungen zu einer besonderen Entwicklung gebracht. Die Akademie veröffentlicht alljährlich wissenschaftliche Arbeiten in einem Jahrbuch und in besonderen zwanglos erscheinenden Publikationen. Seit Jahren bestehen Bestrebungen, für die Exportakademie auch formell die volle staatliche Anerkennung als Hochschule zu erwirken, was auch den meisten ausländischen Handelshochschulen noch nicht vollständig gelungen ist, jedoch in absehbarer Zeit erreicht werden dürfte. Für die Kandidaten des Lehramtes an Handelsakademien wurden vom k. k. Ministerium für Kultus und Unterricht an der Universität und Technischen Hochschule, sowie an der Exportakademie in Wien und an der Universität und Technischen Hochschule in Prag eigene Vorlesungen eingerichtet. Da die Ausbildung für den Konsulardienst in anderen Staaten auch den Handelshochschulen zufällt, muß auch die k. und k. Konsularakademie in Wien angeführt werden, eine gemeinsame Anstalt Österreich-Ungarns (Internat mit 50 Hörern), die als Orientalische Akademie von der Kaiserin Maria Theresia gegründet wurde, und in eine westländische und ostländische Sektion zerfällt, in welchen die Ausbildung in den rechtswissenschaftlichen, staatswissenschaftlichen, kommerziellen und militärischen Fächern, im Konsulardienst und in den fremden Sprachen erfolgt. Mit vielen Handelsakademien Österreichs stehen Abiturientenkurse in Verbindung, die den Zweck haben, den Abiturienten von Gymnasien und Realschulen in einem Jahre eine praktische kommerzielle Ausbildung zu vermitteln. Die zahlreichen Handelsakademien in Österreich bezwecken die allgemeine und fachliche Ausbildung ihrer Schüler, die eine Untermittelschule oder Bürgerschule als Vorbildung aufweisen.

In Ungarn bestehen die Handelsakademie, die Orientalische Handelsakademie und das Handelslehrerseminar in Budapest, die Handelsakademie in Klausenburg (Koloszvár), sowie eine Exportakademie in Fiume, welche dieselben Zwecke hat wie die Exportakademie in Wien. Die Handelsakademie in Budapest umfaßt zwei Jahrgänge und bemüht sich, ihren Hörern eine höhere Ausbildung für den Handel zu vermitteln. Mit ihr steht eine höhere Handelsschule in Verbindung. Die Orientalische Handelsakademie soll ihre Hörert heoretisch und praktisch „für die kommerzielle Karriere in den Ländern des Balkans“ vorbereiten. Die Studien dauern zwei Jahre. Die Akademie verfügt über gute Sammlungen und unternimmt häufig Exkursionen mit den Hörern in die Balkanländer. Besondere Aufmerksamkeit wird an dieser Lehranstalt der Wirtschaftsgeographie, der Wirtschaftspolitik, den Rechts- und Verkehrsverhältnissen, dem Handel und den Sprachen des Orients gewidmet. Das vierjährige Handelslehrerseminar beschäftigt sich mit der intensiven Ausbildung von Handelslehrern für die zahlreichen Handelslehranstalten Ungarns. Auch die Handelsakademie in Klausenburg nimmt ebenso wie die übrigen Handelshochschulen Ungarns an der Entwicklung der Handelswissenschaften, der Studieneinrichtungen, der Methoden und Fortschritte der ausländischen Handelshochschulen regsten Anteil. Die Exportakademie in Fiume wurde erst vor einem Jahre errichtet und entfaltet eine eifrige Tätigkeit im Interesse der Ausbildung junger Kaufleute für den Außenhandel. Sämtliche Handelsakademien entwickeln eine wertvolle Wirksamkeit in der Ausbildung des Kaufmannsstandes und im Interesse der Verbreitung handelsfachlicher und handelswissenschaftlicher Kenntnisse in Ungarn.

Die älteste Handelshochschule der Schweiz ist die Städtische Handelshochschule in St. Gallen, die im Jahre 1899 unter der Bezeichnung Handelsakademie als höhere Schule für Handel, Verkehr und Verwaltung von dem Kanton, der politischen Gemeinde, der Ortsgemeinde und der kaufmännischen Korporation in St. Gallen gegründet wurde und durch Vorlesungen sowie wissenschaftliche Publikationen wirksam ist. An den Universitäten in Zürich, Bern und Basel bestehen handelswissenschaftliche Abteilungen, mit welchen Seminare verbunden sind, an denen praktische Kaufleute und Handelslehrer herangebildet werden.

In Italien berücksichtigen die höheren Handelslehranstalten vorzugsweise die praktische Ausbildung der Hörer. Gegenwärtig bestehen die R. Scuola Superiore di Commercio in Venedig, Bari und Rom, die R. Scuola Superiore d'Applicazione per gli studi Commerciale in Genua und die Universitá Commerciale Luigi Bocconi in Mailand. Alle diese Anstalten erfreuen sich eines guten Besuches und entfalten eine umfassende auch

von der kaufmännischen Praxis anerkannte Wirksamkeit.

Die Ecoles supérieures de Commerce in Paris, Rouen, le Havre, Bordeaux, Lyon, Dijon, Lille, Nancy, Montpellier, Marseille, Nantes, Toulouse sind keine eigentlichen Handelshochschulen, sondern entsprechen mehr den höheren Jahrgängen der österreichischen Handelsakademien. Die Studienzeit dauert zwei Jahre, wobei an vielen Anstalten der Buchhaltung und angewandten Arithmetik und dem Bureau commercial verhältnismäßig viele Stunden zugewiesen sind. Die Anstalten in Marseille und in Algier berücksichtigen besonders die Ausbildung für die Kolonien.

In Paris besteht außerdem die Ecole des Hautes Etudes Commerciales, welche von ihren Hörern ein Eintrittsalter von mindestens 17 Jahren und eine vollständige Mittelschulbildung fordert. Die Vorlesungen werden in amphitheatralischen Hörsälen gehalten, während die Kurse über Buchführung und fremde Sprachen in Parallelabteilungen mit je 25 Hörern stattfinden. Unter den Professoren des Institutes befinden sich hervorragende Autoritäten. Die Hörer haben allwöchentlich zwei Spezialprüfungen bei Examinatoren abzulegen, die von den Professoren verschieden sind. Die Schlußprüfungen dauern 5—6 Wochen und finden vor einer staatlichen Prüfungskommission statt. Das Diplom wird vom Minister des Handels und der Industrie unterzeichnet. Eigene Sektionen ermöglichen die Spezialausbildung für den Warenhandel, das Bank- und Versicherungswesen, das Fabrikswesen und den Dienst in den Kolonien. Mit der Anstalt ist seit neuester Zeit auch ein Spezialkurs zur Vorbereitung für die diplomatische und Konsularlaufbahn verbunden.

Für die Ausbildung im Bankwesen, im Verwaltungs- und Kolonialdienst, diplomatischen und Konsulatsdienst kommt außerdem die Ecole Libre des Sciences Politiques in Paris in Betracht, an welchem Institute hervorragende Fachmänner innerhalb einer sehr freien Organisation Vorlesungen halten. Mit dem Besuch der Anstalt oder deren Absolvierung sind keinerlei Rechte verbunden, worauf von manchen Kreisen die praktische Wirksamkeit dieser Anstalt zurückgeführt wird.

Das berühmteste Institut Belgiens für die kaufmännische Ausbildung ist das Institut Supérieur de Commerce d'Anvers, das über reichhaltige Sammlungen verfügt und durch die große Stundenzahl, die dem Bureau commercial in allen Jahrgängen zugewiesen ist, seinen Hörern eine hervorragende praktische Ausbildung verleiht.

Für die höhere kommerzielle Ausbildung kommen in Belgien außerdem noch die Université Libre de Bruxelles (Ecole de Commerce), von E. Solvay im Jahre 1904 gegründet, die Ecole Spéciale de Commerce an der Université de Liège, die Ecole des Hautes Etudes Commerciales et Consulaires in Liège, die Ecole Supérieure Commerciale et Consulaire in Mons und das Institut Commercial des Industriels du Hainaut in Mons, die Ecole Supérieure de Commerce et de Finance, annexée à l'Institut St. Ignace in Anvers und die Ecole des Sciences Commerciales, Consulaires et Coloniales an der Université Catholique in Louvain in Betracht. Alle diese Institute weisen eine gute Entwicklung und eine besondere Berücksichtigung der praktischen Ausbildung ihrer Hörer auf.

In den Niederlanden ist man eben mit den Vorbereitungen zur Errichtung einer höheren Handelslehranstalt in Rotterdam beschäftigt. Voraussichtlich dürfte Amsterdam diesem Beispiel bald nachfolgen, so daß die Niederlande binnen kurzer Zeit zwei hochschulartige Handelslehranstalten aufweisen dürften.

In England wurde die Faculty of Commerce an der University of Birmingham im Oktober 1902 eröffnet, um „Offiziere der industriellen und kommerziellen Armee" heranzubilden. Besondere Aufmerksamkeit wird der praktischen Ausbildung im Handelswesen, in der Buchführung, dem Finanzwesen, in der Handelspolitik, im Transportwesen und in den Sprachen gewidmet. Die Fakultät wird seit ihrer Begründung von dem Dekan W. Ashley geleitet, der auch die Vorlesungen über „commerce" hält, in welchen sehr verschiedenartige Materien in charakteristischer Form zusammengestellt und geboten werden.

Außerdem besteht an der University of Glasgow und der Victoria University of Manchester eine Faculty of Commerce, welch letztere insbesondere das Eisenbahnwesen, Bankwesen, die ökonomischen Fächer und fremden Sprachen (Französisch, Deutsch, Chinesisch, Arabisch und Russisch) pflegt. Viele Vorlesungen über kommerzielle Fachgegenstände, insbesondere des Bankwesens, der für den Kaufmann in Betracht kommenden Rechts- und Staatswissenschaften und über Kolonialwissenschaften werden an der London School of Economics and Political Science abgehalten, die daher für die kaufmännische Ausbildung in England von Wichtigkeit ist.

In den englischen Kolonien finden sich nur Ansätze zu Handelshochschulen.

Die Handelshögskolan in Stockholm umfaßt vier Semester, in welchen Nationalökonomie, Statistik, Handelstechnik, Ökonomische Geographie, Staats- und Rechtskunde, englische, deutsche, französische, russische und spanische Sprache und Korrespondenz gelehrt werden. Mit der Anstalt steht eine Bibliothek, ein Lesesaal und mehrere Seminare in Verbindung. Mehrere Reisestipendien, die von großen Kaufleuten gestiftet wurden, ermöglichen den Hörern Studienreisen und eine praktische Ausbildung im Auslande.

In Norwegen besteht zur Zeit noch keine Handelshochschule.

In Dänemark machen sich seit längerer Zeit Bestrebungen zur Errichtung einer Handelshochschule geltend, doch ist eine solche bisher noch nicht zur Eröffnung gelangt, was wohl auch

darauf zurückzuführen ist, daß die Weiterbildung der verschiedenen Berufskreise sehr gut organisiert ist und die Volkshochschulen auch die kommerziellen Gegenstände in ihren Lehrplan aufgenommen haben.

In Rußland können das Moskauer Kommerzinstitut, das Kiewer Kommerzinstitut, das Institut der höheren Handelswissenschaften in St. Petersburg, die Höchsten Handelskurse M. W. Pobjedinsky in St. Petersburg und die Höchsten Handelskurse der Charkower kaufmännischen Gesellschaft als hochschulartige Handelslehranstalten betrachtet werden. Diese Anstalten sind in den letzten Jahren entstanden und bemühen sich, die Entwicklungsstufe der ausländischen Handelshochschulen zu erreichen.

In Griechenland besteht eine Académie Industrielle et Commerciale in Athen mit verschiedenen Sektionen. Sie stellt eine Verbindung einer technischen Hochschule mit einer Handelshochschule dar und wurde im Mai 1894 eröffnet. Sie erfreut sich häufiger Widmungen reicher griechischer Kaufleute, wodurch ihre Entwicklung bedeutend erleichtert wird.

In Spanien und Portugal sowie in den Balkanstaaten und in der Türkei bestehen keine eigentlichen Handelshochschulen.

In Nordamerika beschäftigen sich die University of Vermont (Department of Commerce and Economics), the New York University, School of Commerce, Accounts and Finance, die Amos Tuck School Dartmouth College in Hanover N. H., die University of Illinois in Urbana, die University of Michigan (Courses in Commerce), die Wharton School of the University of Pennsylvania, die School of Commerce of the University of Wisconsin, die School of Commerce of the University of Chicago und die School of Commerce of the University of California, die Faculty of Commerce in Utah, in Berkley (Kalifornien), Minneapolis, Ann Arbor (Michigan), Palo Alto (Kalifornien), Evanston (Illinois), Columbus (Ohio) und Cambridge (Mass.), mit der höheren Ausbildung der jungen Kaufleute in ersprießlicher Weise, wobei der praktischen Ausbildung besondere Aufmerksamkeit gewidmet wird.

In Japan erfreut sich das kommerzielle Unterrichtswesen und insbesondere die höchste Stufe desselben der werktätigen Unterstützung der Regierung und der Kaufmannschaft, weshalb die Handelshochschulen in Tokio, Kobe und Osaka eine gute Entwicklung aufweisen.

In China beschäftigt man sich seit längerer Zeit mit dem Gedanken der Errichtung einer selbständigen Handelshochschule, ohne daß es zu dieser gekommen wäre; derzeit besteht nur eine Faculty of Commerce in Shanghai.

Von den übrigen Lehranstalten in überseeischen Ländern sind noch das Istituto Superior de Estudios Comerciales an der Universidad Nacional de Buenos Aires und die Ecole des Hautes Etudes Commerciales in Valparaiso zu erwähnen, die erst vor kurzer Zeit auf Grund eingehender Studien des kaufmännischen Unterrichtswesens in Europa gegründet wurden und ein drei- bis fünfjähriges Studium umfassen.

Der Vergleich der Organisation und der Vorlesungspläne der Handelshochschulen der verschiedenen Länder ergibt, daß die Handelshochschulen in den Staaten mit einem hochentwickelten niederen und mittleren kaufmännischen Bildungswesen viel mehr die höhere praktische Ausbildung ihrer Hörer beachten, während sich die Handelshochschulen in Ländern mit einem geringer entwickelten mittleren Handelsschulwesen mehr eine höhere theoretische Ausbildung ihrer Hörer angelegen sein lassen.

Sämtliche Handelshochschulen werden mit Ausnahme der Anstalten in Berlin, Frankfurt a. M. und Mannheim von ständigen Rektoren, Direktoren oder Studiendirektoren geleitet. Als Dozenten fungieren zumeist im Lehramt und in der Praxis erfahrene Persönlichkeiten, die sich in hervorragender Weise literarisch betätigt haben.

Eine große Förderung erfahren die Bestrebungen der Handelshochschulen durch die seit einigen Jahren bestehenden handelswissenschaftlichen Zeitschriften und Publikationen der Handelshochschulen, welche sämtlich bemüht sind, zur systematischen Bearbeitung und Vertiefung der Handelswissenschaften beizutragen und berufen erscheinen, die erforderlichen Detailarbeiten und Spezialforschungen durchzuführen sowie für deren wünschenswerte Bekanntmachung zu sorgen. Alle diese Zeitschriften und Publikationen bilden ein wichtiges Bindeglied zwischen den Handelshochschulen untereinander und mit der Praxis und zwischen den Handelshochschulen und den anderen wissenschaftlich tätigen Kreisen also auch den anderen Hochschulen. Sie fördern das Verständnis für die Bedeutung einer höheren kaufmännischen Ausbildung sowie für die Ziele und Aufgaben der Handelshochschulen.

Eine wichtige Frage bildet für sämtliche Handelshochschulen gegenwärtig die Dauer der Studienzeit, die derzeit in den meisten Ländern zwei Jahre beträgt, aber bereits in manchen Staaten auf sechs und acht Semester ausgedehnt wurde. Nur zwei Anstalten, die nur Abiturienten von Mittelschulen aufnehmen, haben schon eine Studiendauer von vier Jahren. Es ist unzweifelhaft, daß eine Verlängerung der Studiendauer auf mindestens sechs Semester sehr wünschenswert ist, wenn die Ausbildung dem neuesten Stande der Wissenschaft und der kommerziellen Praxis entsprechend umfangreich und intensiv erfolgen soll, wobei seminaristische Übungen nicht vernachlässigt werden dürfen, damit der Kandidat auch eine angemessene praktische Vorbildung und Routine mit ins Leben nimmt.

Andererseits machen sich insbesondere unter den Studierenden seit einiger Zeit Bestrebungen nach Erlangung eines entsprechenden gesetzlich geschützten Titels geltend, die mit Rücksicht auf

die gegenwärtig herrschende Überwertung der Form gegenüber dem Inhalte nicht unberechtigt erscheinen.

Alle genannten mannigfachen Aufgaben erfordern die angestrengteste Tätigkeit aller an den Handelshochschulen wirkenden Organe und Lehrkräfte. Die Lösung aller Fragen und Angelegenheiten wäre eine bedeutend raschere und würde sich voraussichtlich viel weniger schwierig gestalten, wenn ein dauernder Zusammenschluß aller Handelslehranstalten stattfinden würde, die nur Absolventen von Mittelschulen aufnehmen und ein einverständliches Vorgehen in den einzelnen Fragen und Entwicklungsmöglichkeiten beraten und beobachtet werden würde, wozu der Verfasser bereits vor mehr als zehn Jahren die erste Anregung gegeben hat. Auch die systematische Bearbeitung und die Weiterbildung der Fachwissenschaften, eine wünschenswerte Arbeitsteilung, die internationale Verbindung der Anstalten, das internationale Wissen, die praktische und pädagogische Erfahrung, der ständige Austausch der Gedanken, Forschungsergebnisse, Erfahrungen und Bildungsmöglichkeiten sowie nicht zuletzt das Ansehen und die Bedeutung aller Handelshochschulen würden dadurch sehr gefördert werden.

Es würde dadurch auch verhindert werden, daß bei der Aufnahme der Studierenden an den verschiedenen Anstalten ein ganz ungleiches Verfahren eingehalten wird, weil der Rang der einzelnen Lehranstalten den Handelshochschulen des Auslandes nicht genügend bekannt ist, wodurch ganz unrichtige Schlußfolgerungen hervorgerufen werden, was dem Ansehen dieser Lehranstalten und des Handelsschulwesens nur abträglich sein kann.

Möge der Zeitpunkt nicht mehr fern sein, in welchem sich alle Handelshochschulen zu gemeinsamer Arbeit vereinigen, wozu sich auf den internationalen Kongressen für das kaufmännische Bildungswesen, deren zehnter in diesen Tagen in Budapest stattfindet, die günstigste Gelegenheit ergibt, um alle Handelshochschulfragen der Gegenwart zu erörtern, zu beraten und nach Möglichkeit zu klären sowie den mannigfachen stets steigenden Anforderungen der Gegenwart vollständig entsprechen zu können.

Firmenwert.

Von E. Schigut, Wien.

Es handelt sich um die Berechtigung oder Notwendigkeit, den Kunden- oder Firmenwert (good will) als — irreales — Aktivum unter den Vermögensbeständen erscheinen zu lassen.

Jedenfalls muß auch hier die Kontinuitätsbilanz von der Gelegenheitsbilanz unterschieden werden.

Vorerst sei aber der Begriff selbst genau umschrieben. Es soll offenbar zum Ausdruck gelangen, daß der Wert eines bestimmten Geschäftes größer ist, als die Summe der Vermögensbestandteile allein, so daß das diesen Aktiven gegenüberstehende Kapital auch den Firmenwert zu umfassen habe.

Es mag dabei vorerst als sekundär die Frage ganz aus dem Spiel gelassen werden, mit welcher verhältnismäßigen Summe dieser Wert zu bemessen sei, also die Bewertungsfrage.

Handelt es sich nur um eine Gelegenheitsbilanz, also etwa um eine solche zwecks Vorlage an einen präsumtiven Käufer oder bei Umwandlung in eine Aktiengesellschaft usw., so dürfte nichts Stichhaltiges dem entgegen gehalten werden können, daß in eine solche Bilanz auch der Firmenwert aufgenommen würde, da dadurch der Kaufpreis bzw. die Höhe des auszugebenden Aktienkapitals deutlich zum Ausdrucke käme.

Es werden wohl auch dagegen von ernster Seite Einwendungen gemacht, doch hat noch keine solche die Unrichtigkeit dieser Darstellung bewiesen, sondern nur die Unnötigkeit, und diese kann ja allerdings nicht geleugnet werden. Denn an Stelle einer so aufgebauten Bilanz kann gewiß immer bei den zitierten Gelegenheiten eine kalkulatorische Erwägung und Zusammenstellung außerhalb des Bilanzrahmens treten.

Ganz anders und weit schwieriger steht die Sache bei einer Kontinuitätsbilanz.

Entstand nämlich der Wertbegriff „Firmenwert" als Aktivum durch einen Geschäftsfall selbst, also auf die denkbar regulärste Weise, so läßt sich seine Anerkennung als ein solches nicht umgehen[1]). Denn zweifellos ist durch den Ankauf eines fremden Geschäftes zu einem dessen Aktiven (von Passiven sei der Einfachheit halber ganz abgesehen) übersteigenden Kaufpreise gewiß keine Vermögensverminderung bei der erwerbenden Firma eingetreten, den Fall ausgenommen, daß ein Kunden- oder Firmenwert überhaupt nicht vorhanden ist, ein Fall, auf den wir später zurückkommen werden.

Wir haben einen solchen Ankauf lediglich so zu betrachten, wie den Kauf einer produzierenden Maschine, mit allen Konsequenzen. Das heißt, daß wir das erworbene Unternehmen als Aktivum zu buchen und zunächst regelmäßig, unter besonderen Umständen (z. B. bei einem Weiterverkaufe) aber ebenso besonders zu bewerten haben, wie dies eben etwa bei einer Maschine, oder einem Fabrikgebäude usw. der Fall ist. Die Frage spitzt sich nun auf diese Bewertung zu. Da müssen folgende Fälle ins Auge gefaßt werden:

1. Das erworbene Aktivum (Geschäft) ist zur Zeit des Erwerbes schon minderwertig gewesen. Eine Ursache für einen derartigen Ankauf kann man in verschiedenen subjektiven Zwangsmomenten nicht unschwer finden.

Es entsteht daher die Forderung, eine entsprechende Abschreibung vorzunehmen und zwar sofort. Ob zu dem Notbehelfe einer Verteilung dieser Abschreibung — selbstverständlich auch in diesem Falle auf eine möglichst geringe Anzahl von Jahren — gegriffen werden darf oder soll, das hat weder die Buchführungswissenschaft, noch die

[1]) Siehe dazu Reisch-Kreibig, II. Teil, S. 15f.

Technik und Buchhaltungspraxis zu entscheiden. In gesunden Verhältnissen und bei kontinuierlichem Betrieb mag eine solche Verteilung angehen und sie wird auch tatsächlich oft nur aus „Schönheitsrücksichten", d. h. um große Sprünge zu vermeiden, durchgeführt, gerade hier aber ist die radikale, sofortige Abschreibung nicht nur korrekt, sondern ganz gefahrlos. Daß sie auch bei komplizierteren Verhältnissen, wie bei Gesellschaften, um spätere Auseinandersetzungen zu vermeiden, vorzuziehen ist, liegt auf der Hand.

Steht die Sache aber so, daß der Geschäftsinhaber durch eine allzu große Abschreibung das Aufscheinen einer Passivität zu fürchten hat, dann hat nicht nur die Buchführungstheorie auf der sofortigen Buchung zu bestehen, dann mischt sich auch das Strafgesetz ein, welches eine Weiterführung eines solchen Unternehmens in statu cridae, in dem es sich ja offenbar — auch bei verteilter Abschreibung — befindet, bestraft.

In beiden Fällen ist die sofortige Abschreibung zu fordern.

2. Das erworbene Aktivum ist vollwertig, d. h. der Kaufpreis entspricht dem sozialen Werte, dem Marktpreise, oder auch, es ist ein Minderwert nicht bekannt. Da in diesem Falle aber die Abschätzung der Wertdauer des neuen Aktivums eine sehr schwierige, in den meisten Fällen eine ganz und gar hypothetische sein wird, ist der subjektiven Bewertung Tür und Tor geöffnet. Andererseits hat sich eine geordnete Rechnungslegung der Möglichkeit des vollen Verschwindens eines solchen Firmen-Wertes nicht zu verschließen und es ist daher eine Abschreibung überhaupt unbedingt zu fordern und nur ihre Höhe zu bemessen. Unkorrekt ist es, wie auch aus der Darstellung des ersten Falles ersichtlich, solche Abschreibungen in ungünstigen Jahren, d. h. wenn das Erträgnis und somit der Wert des gekauften Objektes hinter den Erwartungen zurückbleibt, zu restringieren oder gar nicht vorzunehmen; die Bilanz würde sich dadurch von der objektiven Bewertung nur umsomehr entfernen. Das Gegenteil ist richtig.

Daß die Praxis im entgegengesetzten Falle, also bei günstigem Erträgnisse ähnlich wie sie es mit Immobilien usw. hält, starke Abschreibungen, sogar bis auf ein Minimum (1 K) oder auf Null, vornimmt, gehört in das Kapitel der stillen Reserven und es gilt hier ganz dasselbe, was über eine derartige, immerhin dem Begriffe der Bilanzwahrheit widersprechende, Bilanzierungsmethode zu sagen ist und von vielen Autoren schon gesagt wurde.

Der 3. Fall, die Einstellung des neuen Aktivums zu einem Kaufpreise, der unter dem wirklichen Werte des Objektes steht, sollte eigentlich konform mit Fall 1 behandelt, d. h. der Mehrwert als Gewinn sofort dargestellt werden. Da aber sub Fall 2 die Notwendigkeit einer Abschreibung ins Auge gefaßt wurde, wird eine Kompensation zwischen Mehrwert und Abschreibung stattfinden und ohne weiteres die Einstellung zum Kaufpreise, also die Unterbewertung gebilligt werden können, wenn dadurch auch entsprechend das Tempo der folgenden Abschreibungen ermäßigt wird. Denn dann wird auch der allzustarken Reservenbildung ein Riegel vorgeschoben werden können.

In allen diesen 3 Fällen war von der Voraussetzung ausgegangen worden, daß das betreffende neuerworbene irreale Aktivum sozusagen einen fremden Körper, nämlich eine fremde Firma, betrifft. — —

Es ist nun nötig, den zweiten Hauptfall, der in Praxis und Theorie einen ungleich wichtigeren Platz behauptet, zu besprechen, die Annahme nämlich, daß das betreffende Aktivum nicht im Laufe des Geschäftsganges erworben wurde, sondern a priori, bei Gründung des Geschäftes schon bestand und daß es sich hier um den Wert der eigenen Firma handelt.

1. Fall. Übernahme eines Geschäftes durch einen Einzelnen oder eine — nicht der öffentlichen Rechnungslegung unterworfene — Handelsgesellschaft. Es liegt hier auf der Hand, daß es dem Geschäftsinhaber freistehen wird, ob er auf die Einstellung eines Firmenwertes in die Bücher unter entsprechender Erhöhung des Kapitals verzichtet oder nicht. Im ersteren Falle zerfällt die Erwerbung sozusagen in 2 Teile, da der reale Teil des erworbenen Vermögens dem Geschäftskapitale, der irreale Teil aber dem dafür hingegebenen Privatkapitale entspricht. Man könnte gewiß eine Analogie in dem nicht allzuseltenen Falle finden, daß auch ein Teil des realen Vermögens im Momente der Übernahme nicht oder nur gering bewertet wird, was bei Übergabe an Verwandte, an den Sohn usw. vorkommt.

In allen solchen Fällen würde man der Forderung der Bilanzwahrheit im vorhinein entgegenhandeln, was gewiß ein erschwerender Umstand ist.

In diese Gruppe gehören unter Umständen die Buchungen bei Übernahme von Geschäften in Pacht. Da der Pächter meistens über die Aktiven rechtlich verfügen kann, so stellen sie sich als sein Vermögen dar, dem als Passivum die Pachtschuld gegenübersteht, die oftmals nicht in dem exakten Gegenwerte der übernommenen Aktiva, sondern einem höheren, den Firmenwert gleichfalls umfassenden, Betrage besteht. Hier ist zweifellos die Einstellung des Firmenwertes unbedingt zu fordern.

Ein anderes Beispiel: A nimmt in sein Geschäft B auf. Das Gesellschaftskapital wird in der Weise fixiert, daß die Einlage des B auf dessen Kapitalkonto erscheint, auf dem Kapitalkonto des A aber eine das frühere Kapital um einen angenommenen Firmenwert übersteigende Summe, so daß auch hier die Einstellung dieses irrealen Aktivums nötig wird. Gewiß hätte hier die Auseinandersetzung vertragsmäßig auch anders erfolgen können, z. B. durch einen relativ höheren Gewinnanteil für A, durch besondere Bestimmungen für den Fall des Verkaufs des ganzen Geschäftes usw., ebenso gewiß aber ist obige Buchung einwandfrei und weniger geeignet, zu Mißverständnissen zu führen, wie sie aus Gesellschaftsverträgen bekanntlich nur allzuoft entstehen.

2. Fall. Übernahme eines Geschäftes durch eine öffentlicher Rechnungslegung unterworfene Gesellschaft.

Nehmen wir den Typus einer Aktiengesellschaft. Das Aktienkapital entspricht in zahlreichen Fällen nicht exakt dem erworbenen Vermögen (auch hier soll und kann ohne weiteres von etwa vorhandenen Geschäftsschulden ganz abgesehen werden), es ist auch der Firmenwert damit gedeckt. Wenn die Aktien nun marktgängig, also kotiert oder überhaupt im Verkehre sind, wird sich der Firmenwert in normaler Weise im Kurse der Aktien ausdrücken, bzw. im Einzahlungswerte und der Überschuß einem Agiokonto[1]) zugeschrieben werden müssen, welches in diesem Falle den Firmenwert aufnimmt. Aber auch wenn dies nicht der Fall ist, wenn also die Aktien in festen Händen bleiben und die automatische Regelung und Bewertung des Firmenwertes durch den Kurs unmöglich ist oder um so mehr bei Gesellschaften mit beschränkter Haftung, die ja überhaupt keine Aktien ausgeben können, ist die Buchung eines Firmenwertes unerläßlich.

— — Je mehr man nun in Details solcher Fragen, in Analogien und Beispiele eingeht, desto eindringlicher prägt sich die Forderung nach der Buchung eines Firmenwertes, wenn er aus einem Geschäftsfalle abzuleiten ist, ein und andererseits das Recht auf eine solche Einstellung bei Gelegenheitsbilanzen.

Ist nun der Begriff Firmenwert durch eine Gründungsbilanz in die Aktiven hereingekommen, so hat man sich nunmehr weiterhin mit der Frage der Bewertung bei kommenden Bilanzen zu beschäftigen.

Ohne Zweifel ist die Situation eine andere, als die im Falle eines erworbenen fremden Geschäftes. Wenn wir im letzteren Falle eine Analogie mit anderen Vermögensbestandteilen, wie Immobilien z. B. ohne weiteres konstruieren konnten, fällt dies hier schwerer. Und doch drängt sich als solche der Patentbegriff auf. Wir können Patente ebensogut kaufen — und sind dann zur Buchung gezwungen — wie wir eigene Patentrechte als (mitunter sehr wertvollen und integrierenden) Vermögensbestandteil in einer Gelegenheitsbilanz erscheinen lassen können.

Die Bewertungsfrage ist aber mit oder ohne Analogien immerhin dieselbe. Ist das Aktivum einmal da und ist die Möglichkeit seines Verschwindens in absehbarer Zeit nicht zu leugnen, so ist die Abschreibung als einzig mögliche Bewertungsform bei einer Kontinuitätsbilanz die unmittelbare Konsequenz. Ob viel oder wenig abgeschrieben wird, richtet sich wohl in erster Linie nach der Wertdauer, dann nach subjektivem Ermessen unter genauer Beachtung der Aktivitätsgrenze der Bilanz, eventuell nach formell bindenden Bestimmungen, Gesetzen, Verträgen, Statuten usw.

[1]) Da dieses Konto auch andere Funktionen zu erfüllen hat, kann hier nicht ausführlich darüber gesprochen werden und sei auf die eingehenden Erklärungen bei Reisch-Kreibig, II. Teil und Dr. R. Fischer: Die Bilanzwerte, was sie sind, und was sie nicht sind, verwiesen.

Wir fordern also, zusammenfassend, die Einstellung des Firmenwertes überall dort, wo er sich aus einem Geschäftsfalle ergibt (inkl. Gründungsbilanz) und dessen Abschreibung, die bei erworbenen fremden Unternehmungen nach denselben Vorschriften, wie sie für alle im Wege der Abschreibung zu bewertenden Aktiven, bei der eigenen Unternehmung, so wie sie für irreale Aktiven gelten, sehen aber kein Hindernis, sondern nur einen Fortschritt auf dem Wege zur Bilanzklarheit in der Aufnahme dieses Begriffes in eine Gelegenheitsbilanz.

Beispiele:

1. Aktiva K 250000, Passiva K 150000. Unter ersteren befindet sich eine Forderung von K 100000, die wir nur dadurch retten können, daß wir das betreffende Geschäft, das einen Inventurwert von K 50000 hat, ganz übernehmen. Das geschieht und die nächste ordentliche Bilanz zeigt folgendes Bild:

Verschiedene Aktiva	150 000	Passiva	150 000
Erworbene Firma .	100 000	Kapital	100 000

Da hier aber der Fall vorliegt, daß eine Prosperität des neuen Unternehmens unwahrscheinlich ist, sollte der Firmenwert abgeschrieben werden, die Bilanz hätte daher ordnungsgemäß so auszusehen:

2.

Verschiedene Aktiva	150 000	Passiva	150 000
Neuerworbenes Unternehmen . .	50 000	Kapital	50 000

3. Aber auch im günstigsten Falle ist, eine planmäßige Abschreibung des Firmenwertes vorausgesetzt, folgende Darstellung vorzuziehen:

Verschiedene Aktiva	150 000	Passiva	150 000
Neues Unternehmen	50 000	Kapital	100 000
Firmenw. desselben	50 000		

4. Wenn die Abschreibung in 10 Jahren vollzogen sein soll, d. h. per Jahr 5000 abzuschreiben ist, so wird, einen Gewinn von K 6000 vorausgesetzt, die nächstjährige Bilanz so aussehen können:

Verschiedene Aktiva	156 000	Passiva	150 000
Neues Unternehmen	50 000	Kapital	101 000
Firmenw. desselben	45 000		

5. Eine kritische Situation zeigt folgendes Beispiel:

Verschiedene Aktiva	100 000	Passiva	160 000
Neuerworbenes Unternehmen . . .	50 000	Kapital	40 000
Firmenw. desselben	50 000		

Es ist offensichtlich, daß hier eigentlich eine Unterbilanz vorliegt, da die Passiven mit 160000 in den tatsächlich nur 150000 ausmachenden Aktiven nicht ihre Deckung finden können, von der effektiven Insolvenz ganz abgesehen. Jede andere Bilanzdarstellung würde hier die Wahrheit in gefährlicher Weise entstellen.

6. Beispiel einer Gründungsbilanz:

Verschiedene Aktiva	600 000	Aktienkapital . .	1 000 000
Firmenwert . . .	400 000		

Statutenmäßig ist der Firmenwert in 20 Jahren abzuschreiben.

7. Die erste Jahresbilanz:

Verschiedene Aktiva	960 000	Aktienkapital . .	1 000 000
Firmenwert . . .	400 000	Passiva	280 000
		Gewinn	80 000

Gewinnverteilung.

Reservefonds 10 %	8 000	Gewinnvortrag .	80 000
Firmenwert . . .	20 000		
Dividende	50 000		
Gewinnvortrag für nächstes Jahr . .	2 000		

8. Andere Darstellung: das Aktienkapital wird, dem Werte der realen Vermögensbestände entsprechend, mit 600 000 bemessen, für jede Aktie aber statt K 600 Nominale K 1000 eingezahlt.

Verschiedene Aktiva	600 000	Aktienkapital . .	600 000
Bare Überzahlung (f. den Firmenwert)	400 000	Firmenwert (Agio Konto) . . .	400 000

Dieses Agio-Konto gehört zu den echten Fondskonten (Kreibig II, S. 25) und bildet einen Teil des Kapitals, das hierdurch richtig dargestellt ist. Ein Verschwinden dieses Kontos kann entstehen durch Ausgabe von Gratisaktien oder Hinaufsetzung des Nominalbetrages der alten Aktien, nicht aber durch Abschreibungen aus dem Gewinne, dagegen wohl durch solche im Verlustfalle.

9.

Verschiedene Aktiva	850 000	Passiva	150 000
Verlust	300 000	Aktienkapital . .	600 000
		Firmenwert . . .	400 000

Der Verlust wird auf das Firmenwertkonto übertragen, das auf K 100 000 zusammenschmilzt, was im wirtschaftlichen Sinne durchaus als korrekt zu bezeichnen ist, da ein Überwert jetzt überhaupt nicht mehr existiert. Im Gegenteil, es ist für schleunigste volle Abschreibung Sorge zu tragen.

Beispiel einer Gelegenheitsbilanz mit konstruiertem Firmenwert.

10. Die Bilanz des letzten Jahres als Grundlage:

Verschiedene Aktiva	734 000	Verschied. Passiva .	118 000
		Kapital	550 000
		Gewinn dies. Jahres	66 000

Der Gewinn beträgt 12 % vom Kapitale und es soll eine 10 %ige Verzinsung die Basis für die Ermittlung des gesamten Firmenwertes bilden, der daher (10 . 66 000 =) K 660 000 inklusive des Geschäftsvermögens betragen wird.

Die Verkaufsbilanz lautet daher:

Verschiedene Aktiva	734 000	Verschied. Passiva .	118 000
Firmenwert . . .	44 000	Kapital	660 000

Das Zinsenkontokorrent der Zukunft.

Von Hans Belohlawek, Linz a. D.

Wir nehmen an, daß dem Leser dieses Fachblattes die drei Berechnungsweisen des Zinsenkontokorrentes bekannt sind. Die Vorteile der einzelnen Methoden sind nachstehende:

1. Das progressive und retrograde Zinsenkontokorrent lassen ein Vorausarbeiten in der Ermittlung der Zinszahlen zu und erleichtern auf solche Weise unsere Abschlußarbeiten.

2. Das retrograde Zinsenkontokorrent kennt bloß eine Art von Zinszahlen und ermöglicht durch entsprechende Verzinsung des Bruttosaldos den Kapitalsaldo an jedem beliebigen Tage fällig zu machen. Es ist dies ein Vorteil, den wir nachträglich auch beim progressiven Zinsenkontokorrente zu verwerten imstande sind, falls in der Zwischenzeit der Abschlußtag gewechselt werden soll. Wir brauchen in einem solchen Falle bloß den Bruttosaldo für die Zwischenzeit der beiden Abschlußtage zu diskontieren oder zu verzinsen, je nachdem der neue Abschlußtag vor oder nach dem alten liegt.

3. Bei der Staffelmethode verzinsen wir jedes Kapital, bzw. den entsprechenden Kapitalsaldo für die Zeit, in welcher er unverändert bleibt. Deshalb läßt sich diese Methode überall anwenden, insbesondere aber auch am bequemsten beim Zinsenkontokorrente mit doppeltem Zinsfuße. Dieser Vorteil geht aber sofort verloren, falls wir die einzelnen Kapitalien nicht nach ihren Verfalltagen, sondern nach den Datierungstagen aneinanderreihen und kompensieren, weil da Verzinsungen mit Diskontierungen miteinander abwechseln.

Der Bruttosaldo mit seinen Verzinsungen und Diskontierungen hat uns aber auch erkennen lassen, daß unsere Resultate vom rein mathematischen Standpunkte angefochten werden können, insofern wir nicht nur die Verzinsungen, sondern auch die Diskontierungen mittels einer Prozentrechnung von hundert vornehmen, während wir die letztere mittels einer Prozentrechnung auf hundert ermitteln sollten. Nehmen wir beispielsweise an, daß in einem mit 5 % verzinslichen und am 30. Juni abzuschließenden Zinsenkontokorrente eine am 15. August fällige Post von M 5000 sich befinde, so erhalten wir

a) beim Einziehen des Postens in die Berechnung und nachheriger Verzinsung des Saldo bis zum 31. Dezember:

M	5000.—	per 15. August
„	31.25	ab 45/5 % Diskont
M	4968.75	per 30. Juni
„	124.22	zu 180/5 % Zinsen
M	5092.97	per 31. Dezember

b) bei Berücksichtigung des Postens als Vortragsposten:

M	5000.—	per 15. August
„	93.75	zu 135/5 % Zinsen
M	5093.75	per 31. Dezember.

Diese beiden Resultate differieren voneinander

Kontokorrent mit doppeltem und wechselndem Zinsfuße, mit Vortragsposten nach der rückwärts-
und $3^1/_2$%, bis 28. Mai 5% und 3%,

Soll *Otto Weinfeld*

19 . .								
Januar	1	An Vortrag	31	Dezember	—	—	4306	—
„	1	„ Vortragsposten	15	Februar	45	411	912	87
„	25	„ Wechsel auf London	25	Januar	25	853	3412	18
Februar	15	„ „ „ Hamburg	15	Mai	135	1736	1285	75
März	9	„ Anweisung auf Paris	9	März	69	652	945	23
„	24	„ Wertpapiere	24	„	84	7150	8512	45
April	12	„ Wechsel des Leo Münzer	25	Juni	175	4746	2712	89
„	24	„ Scheck auf Amsterdam	24	April	114	4000	3509	45
Mai	16	„ Wechsel auf Frankfurt a. M.	20	August	Vortrag		2712	19
Juni	5	„ Postscheck	5	Juni	155	775	500	—
„	30	„ Vortragposten aus dem Haben	18	August			1875	12
„	30	„ Nummern a. Rohsaldo M 2485.40	30	Juni	180	4473		
„	30	„ Zinsen zu 6%				506	8	43
„	30	„ „ „ $5^1/_2$%				674	10	29
„	30	„ „ „ 5%				2449	34	01
„	30	„ „ „ $4^1/_2$%				26	—	33
„	30	„ $^1/_{10}$% Umsatzvergütung auf M 24276.22					24	28
„	30	„ Spesen					4	26
„	30	„ Ausgleich	30	Juni			2448	—
						28451	33213	73
Juli	1	An Vortragsposten	20	August			2712	19

Berlin, am

Karl

um 78 Pfg. und das sind die 5% halbjährlichen Zinsen des obigen Diskontes von M 31.25.

Drobil hat in seinem in den fünfziger Jahren des vorigen Jahrhunderts erschienen Werke „Soll und Haben" (Wien) es zustande gebracht, mittels seiner Proben mit der Diskontierung des Bruttosaldos statt mit der des betreffenden Kapitalsaldos uns auch die Diskontierung des Bruttosaldos beim Zinsenkontokorrente mit doppeltem Zinsfuße empfehlen zu können. Dagegen haben andere Verfasser, wie Grohmann, Kreibig und Plank sinnreiche Methoden erfunden, mit denen der begangene Fehler wieder aufgehoben werden kann; denn nach Kreibig soll ein solcher Fehler nicht durch Umgehung, sondern mittels einer entsprechenden Rektifizierung wieder wettgemacht werden.

Wir müssen demnach zwischen vor- und nachfälligen Posten unterscheiden, je nachdem sie vor oder nach dem Abschlußtage bzw. Termine eines Zinsfußwechsels fällig sind. Eine Umgehung des Fehlers besteht in der Behandlung der nachfälligen Posten als Vortragsposten, d. h. wir lassen sie so lange unverzinst, bis sie sich in vorfällige Posten umgewandelt haben.

Eine weitere Differenz — wir wollen nicht gerade Fehler sagen — erbringen die nachfälligen Posten wegen ihrer Diskontierung beim Zinsenkontokorrente mit wechselndem Zinsfuße. Diese Differenz besteht in einem Zwischenzinse der nachfälligen Posten für die Zeit vom Tage des Zinsfußwechsels bis zum Fälligkeitstage der Post. Nehmen wir beispielsweise dasselbe Beispiel, dagegen aber einen Zinsfußwechsel vom 1. Juli von 5% auf 4% an, so erhalten wir:

a)

M	5000.—	per 15. August
„	31.25	ab 45/5% Diskont
M	4968.75	per 30. Juni
„	99.37	zu 4% Zins für 180 Tage
M	5068.12	per 31. Dezember

b)

M	5000.—	per 15. August
„	75.—	zu 135/4% Zinsen
M	5075.—	per 31. Dezember.

Die Differenz beträgt M 6.88 und besteht einmal aus der 1% Zinsendifferenz von M 5000

für 45 Tage =	M	6.25
dto. 2% Zinsen von M 31.25	„	—.63
(wegen der Diskontierung von hundert) macht	M	6.88

c) Wenn wir aber statt des Kapitalsaldos den Bruttosaldo mit 4% verzinsen, so erhalten wir:

M	5000.—	per 15. August
„	93.75	zu 135/5% Zinsen
M	5093.75	per 31. Dezember
„	125.—	ab 180/5% Diskont von M 5000
M	4968.75	per 30. Juni
„	160.—	zu 180/4% Zinsen von M 5000
M	5068.75	per 31. Dezember und verglichen mit den unter b) angegebenen Resultaten von
„	5075.—	gibt als Differenz
M	6.25	und das ist 1% von M 5000 für 45 Tage.

schreitenden (retrograden) Art abgeschlossen. — Bis 16. Februar 6% und 4%, bis 16. April $5\frac{1}{2}$% bis 30. Juni $4\frac{1}{2}$% und $2\frac{1}{2}$%.

in Leipzig. Haben

19 . .								
Januar	1	Für Vortragposten	9	März	69	1105	1600	85
„	8	„ Überweisung der Reichsbank	8	Januar	8	160	2000	—
„	15	„ Wertpapiere	15	„	15	1414	9426	50
Februar	9	„ Postscheck	9	Februar	39	780	2000	—
„	25	„ m. Tratte O/eigene	25	Mai	145	2720	1875	90
April	9	„ Rimesse auf Hannover	9	Juni	159	2504	1575	30
„	25	„ Rimesse auf Magdeburg	31	Mai	150	4377	2918	17
Mai	25	„ Wertpapiere	25	„	145	6793	4685	50
Juni	9	„ Postscheck	9	Juni	159	3975	2500	—
„	18	„ Rimesse auf dort	18	August	Vortrag		1875	12
„	30	„ Vortragposten aus dem Soll	30	„			2712	19
„	30	„ Zinsen zu 4%				1622	18	02
„	30	„ „ „ $3\frac{1}{2}$%				1920	18	67
„	30	„ „ „ $2\frac{1}{2}$%				1081	7	51
						28451	33213	73
Juli	1	Für Ausgleich	30	Juni			2448	—
„	1	„ Vortragposten	18	August			1875	12

30. Juni 19 . .

Mislik

Abschlußblatt zum vorstehenden Kontokorrent.

19 . .						
Januar	15	Beträge und Nummern			4306	—
„	15	Nummernausgl. zu 6%		506		
				506	4306	—
Januar	15	Nummern und Rohsaldo		346	2306	—
Febr.	16	Beträge und Nummern		1264	4325	05
„	16	Nummer aus d. Rohsaldo	46	2206	4795	45
				3816	11426	50
März	24	Beträge und Nummern		652	945	23
„	24	Nummer aus d. Rohsaldo	84	4579	5451	07
				5231	6396	30
April	16	Beträge und Nummern		7150	8512	45
„	16	Nummernausgl. z. $5\frac{1}{2}$%		674		
				7824	8512	45
April	16	Nummern und Rohsaldo		3245	3061	38
Mai	28	Beträge und Nummern		5736	4795	20
„	28	Nummernausgl. zu 5%		2451		
				11432	7856	58
Mai	28	Nummern und Rohsaldo		1917	1295	18
„	31	Nummernausgl. z. $4\frac{1}{2}$%		26		
				1943	1295	18
Mai	31	Nummern und Rohsaldo		1943	1295	18
Juni	30	Beträge und Nummern		5522	3212	89
„	30	Nummer aus d. Rohsaldo	180	4473	2485	40
				11938	6993	47

19 . .						
Januar	15	Beträge und Nummern		160	2000	—
„	15	Nummer aus d. Rohsaldo	15	346	2306	—
				506	4306	—
Febr.	16	Beträge und Nummern		2194	11426	50
„	16	Nummernausgl. zu 4%		1622		
				3816	11246	50
Febr.	16	Nummern und Rohsaldo		2206	4795	45
März	24	Beträge und Nummern		1105	1600	35
„	24	Nummernausgl. z. $3\frac{1}{2}$%		1920		
				5231	6396	30
März	24	Nummern und Rohsaldo		4579	5451	07
April	16	Nummern und Rohsaldo	106	3245	3061	38
				7824	8512	45
Mai	28	Beträge und Nummern		9515	6561	40
„	28	Nummern und Rohsaldo	148	1917	1295	18
				11432	7856	58
Mai	31	Nummern und Rohsaldo	150	1943	1295	18
				1943	1295	18
Juni	30	Beträge und Nummern		10856	6993	47
„	30	Nummernausgl. z. $2\frac{1}{2}$%		1082		
				11938	6993	47

In unserer Schrift: Das Kontokorrent mit wechselndem und das mit doppeltem Zinsfuße (Linz 1886) haben wir auf diese Zinsendifferenz hingewiesen. Während nun die Theoretiker sich in dieser Beziehung nicht einigen konnten, haben die Wiener Banken sich für die Methode mit Vortragsposten entschieden. Manche Theoretiker lassen dagegen nur langfristige Rimessen und Tratten als Vortragsposten gelten. Eine weitere Ausbildung des Zinsenkontokorrentes führte die Benützung des doppelten Zinsfußes, d. h. die Benützung eines höheren für alle Soll- und eines niederen für alle Habensaldi herbei. Bis in die jüngste Zeit galt die Anschauung, daß nur die Staffelmethode in einem solchen Falle das einzig richtige und unanfechtbare Resultat biete. Nun lieben aber die Wiener Banken diese Methode deshalb nicht, weil sie ein Vorausberechnen der Zinszahlen verhindere und deshalb hat man ein Rechnungsverfahren erfunden, nach welchem auch das progressive und retrograde Zinsenkontokorrent in einem solchen Falle ein vollkommen richtiges und einwandfreies Resultat zu liefern imstande sind. Nach diesem Rechnungsverfahren ist das Kontokorrent so oftmal auf einem besonderen Abschlußblatte abzuschließen, so oftmal eben ein Zinsfußwechsel stattfindet und dies geschieht

a) wenn der bisherige Sollsaldo sich in einen Habensaldo oder umgekehrt der bisherige Habensaldo in einen Sollsaldo umwandelt;

b) wenn infolge der Zeitverhältnisse ein Zinsfußwechsel stattfindet. Die Zinszahlen werden dagegen im Kontokorrente selbst ermittelt, und zwar stets am Tage des Eintrages der betreffenden Post, dabei müssen wir aber stets durch Zusammenziehen der fälligen Posten nachsehen, ob nicht eine Änderung der Saldoseite stattgefunden hat, um in einem solchen Falle im Abschlußblatte jenen Nummernsaldo zu ermitteln, aus dem zu dem bisherigen Zinsfuße der entsprechende Zins zu berechnen ist. Da nun eine solche Zusammenziehung der Beträge nur durch eine genaue Skontration erfolgen kann, so erblicken wir in dieser neuartigen Methode keine Vereinfachung und es ist deshalb leicht begreiflich, daß eine größere Anzahl von Banken auch weiterhin beim doppelten Zinsfuße die Staffelmethode benutzt, dabei aber der Kontrolle wegen auch im Kontokorrente bei den vorfälligen Beträgen die Zinsnummern ermittelt, weil die in der Staffelmethode berechneten Zinszahlensaldi auch die Zinszahlen im Kontokorrente ausgleichen müssen.

Schon in den sechziger Jahren des vorigen Jahrhunderts fanden wir in einem Lehrbuche von Wertheimer ein einseitiges Zinsenkontokorrent, das mit der Staffelmethode in der Weise verbunden war, daß nach den Kolonnen für die Kapitalien solche für die betreffenden Saldi, Tage und Zinszahlen folgten. Ein ähnliches Kontokorrent brachte auch Köhler in seiner Buchhaltung für Kreditvereine. Im Jahre 1892 hat nun Schär in unserer Zeitschrift für Buchhaltung unter dem Namen: „Das Saldokontokorrent" einen Aufsatz erscheinen lassen, in dem er sich derselben Kontokorrentform bediente. Volmer hat dann zwischen die Kolonnen Tage und Nummern solche für Zinsfuß und für das Produkt aus Tage und Zinsfuß eingeschoben

Staffelmethode (Zinsblatt).

S	4306	—	31	Dezbr.	8	Januar	8	344	
H	2000	—							
S	2306	—	8	Januar	15	„	7	161	
H	9426	50							
H	7120	50	15	„	25	„	10		712
S	3412	18							
H	3708	32	25	„	9	Febr.	14		519
H	2000	—							
H	5708	32	9	Febr.	15	„	6		342
S	912	87							
H	4795	45	15	„	16	„	1		48
							46	505	1621
H	4795	45	16	Febr.	9	März	23		1103
S	945	23							
H	3850	22	9	März	9	„	0		
H	1600	85							
H	5451	07	9	„	24	„	15		818
S	8512	45							
S	3061	38	24	„	16	April	22	673	
							60	673	1921
S	3061	38	16	April	24	April	8	245	
S	3509	45							
S	6570	83	24	„	15	Mai	21	1380	
S	1285	75							
S	7856	58	15	Mai	25	„	10	786	
H	1875	90							
S	5980	68	25	„	25	„	0		
H	4685	50							
S	1295	18	25	„	28	„	3	38	
							42	2449	
S	1295	18	28	Mai	31	Mai	2	26	
H	2918	17							
H	1622	99	31	„	5	Juni	5		81
S	500	—							
H	1122	99	5	Juni	9	„	4		45
H	1575	30							
H	2698	29	9	„	9	„	0		
H	2500	—							
H	5198	29	9	„	25	„	16		832
S	2712	89							
H	2485	40	25	„	30	„	5		124
							32	26	1082

Zinsberechnung.

	Soll
505/6 %	M 8.42
673/5 ½ %	„ 10.28
2449/5 %	„ 34.01
26/4 ½ %	„ —.33
	M 53.04
	Haben
1621/4 %	M 18.01
1921/3 ½ %	„ 18.68
1082/2 ½ %	„ 7.51
	M 44.20
Sollausgleich	M 8.84

Saldokontokorrent mit einprozentigen Nummern und der Habererschen Verbesserung.

Herrn *Otto Weinfeld* in *Leipzig.*

19 . .			Verfalltag		Betrag Soll		Betrag Haben		Zahl	Ausgleich Soll		Ausgleich Haben		von		bis		Tage	Zinsfuß	Produkt aus Tage und Zinsfuß	Nummern Soll	Nummern Haben
Januar	1	An Überschuß	31	Dezembr.	4306	—			1	4306	—			31	Dezembr.	8	Januar	8	6	48	2067	
„	1	„ Vortragsposten	15	Februar	912	87			6			4795	45	15	Februar	16	Februar	1	4	4		192
														16	„	9	März	23	$3^1/_2$	$80^1/_2$		3860
„	1	Für „	9	März			1600	85	8			5451	04	9	März	24	„	15	$3^1/_2$	$52^1/_2$		2862
„	8	„ Überweis. durch die Reichsbank	8	Januar			2000	—	2	2306	—			8	Januar	15	Januar	7	6	42	969	
„	15	„ Wertpapiere	15	„			9426	50	3			7120	50	15	„	25	„	10	4	40		2848
„	25	An Londoner Devisen	25	„	3412	18			4			3708	32	25	„	9	Februar	14	4	56		2076
Februar	9	Für Postscheck	9	Februar			2000	—	5			5708	32	9	Februar	15	„	6	4	24		1370
„	15	An Rimesse auf Hamburg . .	15	Mai	1285	75			11	7856	58			15	Mai	25	Mai	10	5	50	3928	
„	25	Für m. Tratte O/eigene . . .	25	„			1875	90	12	5980	68			25	„	25	„	0	—	—		
März	9	An Anweis. auf Paris	9	März	945	23			7			3850	22	9	März	9	März	0	—	—		
„	24	„ Wertpapieren	24	„	8512	45			9	3061	38			24	„	16	April	22	$5^1/_2$	121	3704	
														16	April	24	„	8	5	40	1224	
April	9	Für Rimesse auf Hannover . .	9	Juni			1575	30	16			2698	29	9	Juni	9	Juni	0	—	—		
„	12	An Tratte des Leo Münzer . .	25	„	2712	89			18			2485	40	25	„	30	„	5	$2^1/_2$	$12^1/_2$		311
„	24	„ Scheck auf Amsterdam . .	24	April	3509	45			10	6570	83			24	April	15	Mai	21	5	105	6899	
„	25	Für Rimesse auf Magdeburg . .	31	Mai			2918	17	14			1622	99	31	Mai	5	Juni	5	$2^1/_2$	$12^1/_2$		203
Mai	16	An Rimesse auf Frankfurt a. M.	20	August	2712	19				Vortragsposten												
„	25	Für Wertpapiere	25	Mai			4685	50	13	1295	18			25	Mai	28	Mai	3	5	15	194	
														28	„	31	„	2	$4^1/_2$	9	117	
Juni	5	An Postscheck	5	Juni	500	—			15			1122	99	5	Juni	9	Juni	4	$2^1/_2$	10		112
„	9	Für „	9	„			2500	—	17			5198	29	9	„	25	„	16	$2^1/_2$	40		2079
„	18	„ Rimesse auf Dresden . . .	18	August			1875	12		Vortragsposten												
„	30	„ Vortragsposten			1875	12	2712	19														
„	30	„ Nummernausgleich u. Zinsen			8	86						2476	54									3189
„	30	An $^1/_{10}$ % Prov. aus M 24276.22			24	28						2452	26									
„	30	„ Spesen			4	26						2446	—									
„	30	„ Ausgleich	30	Juni	2448	—																
					33169	53	33169	53										180			19102	19102
Juli	1	An Ausgleich	30	Juni			2448	—														
„	1	„ Vortragsposten	20	August	2712	19																
„	1	Für „	18	„			1875	12														

Berlin, am 1. Juli 19 . .

Karl Mislik

und so es ermöglicht, einprozentige Nummern zu bilden, was insbesondere für England von Vorteil ist, da man dort bloß Zinsdivisoren für 5 und 1% kennt (73 und 365). Haberer hat nun im Jahre 1907 an diesem Saldokontokorrent eine weitere Änderung in der Weise vorgenommen, daß er zwischen den Kolonnen für Kapitalien und Saldi eine schmale Kolonne, die er mit Nrn. überschrieb, errichtete. In diese Kolonne trägt nun Haberer jene Ziffer ein, nach welcher ihrer Fälligkeit nach aus den einzelnen Kapitalien die Saldi gebildet werden. Erst durch diese sinnreiche Einfügung einer solchen Kolonne ist es gelungen, auch im Saldokontokorrent den Vorteil des Vorausarbeitens zur Anwendung gelangen zu lassen, weil wir in diesem Kontokorrent, nicht wie früher, die Kapitalien nach ihren Verfalltagen, sondern von nun an nach ihren Geschäftstagen eintragen können. Da nun diese Kontokorrentform alle Vorteile der drei bisher bekannten Kontokorrentmethoden in sich vereinigt, so erblicken wir im Saldokontokorrent das Kontokorrent der Zukunft, das alle bisherigen Methoden zu verdrängen imstande ist.

Nur ein Mangel kann ihm nachgesagt werden und der besteht in dem höchst seltenen Vorkommen von Beträgen, die vor ihrem Eintrage (Geschäftstage) fällig sind. Wir lassen hier ein Zinsenkontokorrent mit wechselndem und doppeltem Zinsfuße mit Abschlußblatt und mit Staffelmethode, ferner als Saldokontokorrent folgen.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Ausstellung Büro- und Geschäftshaus München 1913.

Die Ausstellung wurde am 15. Juni eröffnet. Der Kaufmännische Verein München von 1873 veranstaltete sie gelegentlich seines 40 jährigen Bestehens. Die Schau findet in den Hallen II und III der bekannten Münchener Ausstellungshallen statt. Als die ersten Nachrichten wegen der Ausstellung auftauchten, wurde ständig betont, die Ausstellung Büro- und Geschäftshaus solle weit mehr werden als die gewöhnlichen Büro-Ausstellungen. Kurz vor der Eröffnung der Frankfurter Ausstellung wurde in einer öffentlichen Versammlung davon gesprochen, daß die Münchener Ausstellung einzig in ihrer Art sein müßte und Vergleiche mit anderen Büroausstellungen nicht gezogen werden könnten, weil nicht nur eine Ausstellung für Wiederverkäufer geplant sei, die Münchener Schau sollte zeigen, wie Büro- und Geschäfts-Ausstellung in Verbindung mit Münchener Kunst auftreten kann. Allerhand schöne Lichtbilder wurden gezeigt, auf denen man sah, wie eine Anzahl Schreibmaschinen künstlerisch mit Blumen geschmückt auf einem Tische zur Schau standen. Es war beabsichtigt, die einzelnen Kojen nach künstlerischen Gesichtspunkten auszugestalten und außerdem sollte bewiesen werden, daß auch München die Berechtigung besitzt, eine Büroausstellung zu veranstalten. Ich war von Anfang an nicht zu überzeugen, daß die Erfolge der großen Berliner und Frankfurter Ausstellungen auch nur annähernd erreicht würden. München ist nicht der Platz, wo die Kaufleute besonderes Interesse an moderner Organisation und zeitgemäßen Büromaschinen haben. Es war deshalb mindestens als sicher vorauszusehen, daß besondere Geschäfte seitens der Aussteller nicht gemacht werden konnten. Das haben auch die großen Fabrikanten wohl geahnt und so ist die Münchener Schau nur eine Ausstellung, auf welcher zum größten Teil die ortsmäßigen Vertreter der bedeutenden Firmen ausstellen. Nur wenige Firmen stellen selbst aus und in diesem Falle handelt es sich meist um kleinere süddeutsche Fabriken.

Nach dieser Einleitung würde sich vielleicht eine besondere Besprechung der Ausstellung erübrigen. Wenn ich trotzdem meinen Bericht noch nicht schließe, geschieht es, weil in der Ausstellung doch so viele Keime enthalten sind, um die es schade wäre, würden sie ganz vergessen. Ich bemerkte bereits oben, daß die Münchener Ausstellung sehr mit der Münchener Kunst rechnet. Bedeutende Raumkünstler haben die Hallen ausgestaltet und so geben die Räume prächtige Bilder, die dem Architekten alle Ehre machen. Namentlich der Empfangsraum zeigt einen außerordentlich feinen Stil, er könnte aber ebensogut für jede andere Ausstellung benutzt werden, wie auch in den einzelnen Hallen der Ausstattung das typisch Kaufmännische fehlt. Ob es überhaupt möglich ist, in diesem Punkte irgend etwas eigenes zu schaffen, möchte ich allerdings nicht behaupten. Die Ausstattung der Kojen selbst und die ganze Raumeinteilung befriedigt nicht immer. Wohl haben einzelne Säle eine recht gute Wirkung, in der großen Halle macht sich aber die Tatsache nur zu deutlich bemerkbar, daß es an Ausstellern fehlt. Vielleicht hätten ein ganzer Teil mehr Firmen aufgenommen werden können. Jedenfalls ist an den Wochentagen mit ihrem spärlichen Besuche das Gefühl des „Viel zu wenig“ nicht abzuweisen. Wie anders war es dagegen in Frankfurt, wo sich die Besucher drängten und sogar recht viel kauften. Nach alledem, was ich bis jetzt hörte, sind die Aussteller gar nicht zufrieden. Das alte Lied von den hohen Ausstellungspreisen und dem geringen Erfolg wiederholt sich auch hier.

Es würde zu weit führen, die einzelnen Aussteller und Fabrikate in der gleichen Art wie im Frankfurter Ausstellungsberichte zu nennen. Ich beschränke mich darauf, nur das anzuführen, was an wirklich Neuem oder wenig Bekanntem in der Ausstellung zu finden ist. Die Zusammenstellung ist willkürlich, eine bessere ließ sich nicht finden. Das Eisenkonstruktions-Werk Peter Schäfer in Ludwigshafen und Mannheim zeigt das Modell einer Schaufenster-Einrichtung, die den Vorteil hat, daß sowohl von außen an die Scheiben schlagendes Wasser auch Feuchtigkeit, die von innen an die Scheiben gelangt, abläuft, ohne irgendwie mit den im Schaufenster ausgestellten Waren in Berührung zu kommen. Die Konstruktion ist aus Bronze, schließt also auch die Rostbildung aus. Die Firma Marstaller in München zeigt einen Koffer, der in sich ein vollständiges Schreibpult mit einer Schreibmaschine birgt. Für Geschäftsleute, die auf Reisen eine Maschine viel gebrauchen, scheint die Konstruktion sehr vorteilhaft, wenn die Befestigung der Schreibmaschine selbst noch verbessert wird. Die Isaria-Zählerwerke bringen Modelle ihrer Ventilatoren und Kleinmotoren, die Siriuswerke in Nördlingen stellen eine einfache Schnelladdiermaschine aus, die recht gut arbeitet und verhältnismäßig sehr billig ist. Versuche mit der Maschine fielen gut aus, wenn auch an der Güte der Ausführung etwas gespart ist. Die Michelius-Gesellschaft in Frankfurt zeigt durch ihren Münchener Vertreter eine neue kleine Frankiermaschine, die auch als Portokontrolle dienen soll. Für das Frankieren ist die Maschine sehr gut, als Portokontrolle kann ich sie nicht vollkommen anerkennen.

An neuen Schreibmaschinen wurde das Modell 1913 der „Ideal-Maschine“ gezeigt, sehr vorteilhaft schien mir eine kleine Verbesserung an der „Monarch-Maschine“, die Einrichtung zum automatischen Aufsetzen und Abnehmen der Tabulatorreiter. Die Firma Diesbach in München zeigte ein versenkbares Schreib-

maschinenpult, bei dem das auf der Schreibplatte liegende Arbeitsmaterial nicht entfernt zu werden braucht, wenn die Schreibmaschine benutzt wird. Die Burroughs-Rechenmaschinen haben ein paar neue Modelle in den Handel gebracht, die ausgezeichnet sind und namentlich für die Buchführung in Frage kommen. Ein paar aufgestellte Automobile zeigten neue Modelle für Geschäftswagen, nach den gelangweilten Mienen der Verkäufer zu schließen, war aber der Zuspruch nicht sonderlich hoch.

Sehr schade ist es, daß der Historischen Ausstellung recht wenig Platz gegönnt ist. Ein ausgestelltes altes Büro zeigt mit seinen Hilfsmitteln den großen Gegensatz zu einem modernen Büro. Alte Geschäftsbücher, Dokumente von Handelsfreiheiten und Handelsbriefen, wie sie in früheren Jahrhunderten seitens der Fürsten verliehen wurden, finden sich. Der Lokalpatriotismus der Münchener freut sich an den von der Firma Rieß zur Schau gestellten Hauptbüchern, deren Blätter die Bezüge des Prinzregenten Luitpold zeigen.

Eine recht bedeutsame, leider auch zu wenig ausgestaltete Schau bietet das Münchener Arbeitermuseum. In übersichtlichen Tabellen und in statistischer Darstellung wird z. B. gezeigt, wie groß die Militärtauglichkeit der Kaufleute ist. Es ist recht betrüblich, aus den Tabellen zu ersehen, daß nur 18,6% aller gemusterten Kaufleute ohne weiteres zum Militärdienste genommen werden können. 38,8% sind schwach, 41,1% sehr schwach. Bei den Transportarbeitern z. B. ist das Verhältnis gerade umgekehrt. Interessant sind die Feststellungen über Alkohol und geistige Arbeit, über die Wirkung der Kaufmannsgerichte und die Leistungen der Angestelltenversicherung.

Eine weitere Sonderausstellung veranstaltete das Internationale Institut: „Die Brücke". Sie hat in ihrer Werbemarken-Ausstellung den praktischen Beweis geliefert, wie weit sich der Gedanke des Welteinheitsformates, der Gliederung und der Vereinfachung der geistigen Tätigkeit möglich machen läßt. Es wird ein Geschäft, der Verkaufsraum eines Werbemarken-Händlers gezeigt, in dem nicht nur das Verkaufte selbst in den Rahmen der Brückenarbeit eingefügt ist, sämtliche Möbel und alle anderen Einrichtungsgegenstände, der Schreibmaschinendeckel und das Kuvert, der Karton, auf den die Werbemarken aufgeklebt sind und die Kasse, sind im Einheitsformate hergestellt. Ob allerdings eine solche Anwendung des Einheitsformates für die Praxis wirklichen Wert hat, sei dahingestellt, viel besser beweist die Brücke in ihrem Richard Wagner-Archiv den Wert der geleisteten Arbeit. 25 000 Zeitungsausschnitte über Richard Wagner sind auf verhältnismäßig recht kleinem Raume untergebracht. So wichtig der „Brücken-Gedanke" für die geistige Arbeit sein kann, so groß scheinen die Schwierigkeiten, die sich der Verwirklichung entgegenstellen. Wenn nicht die Brücke ganz ungewöhnlich viel Hilfsmittel hat, glaube ich für die nächsten Jahre nicht an eine allgemeine Verwirklichung. Das beweist der Monogedanke, dem auch nur kurze Lebensdauer beschieden war, jetzt allerdings wieder durch die Brücke zu neuem Leben erwacht ist.

Wenn irgendeine Abteilung der Ausstellung berechtigt und gewiß von vielen Seiten gewünscht wurde, war es „Die Architektur des modernen Geschäftshauses". Ich mag kein Urteil fällen, in welcher Stadt heute die modernsten Geschäftshäuser stehen, die Frage, ob zu dem Begriff modern auch unbedingt „künstlerisch schön" gehört, ist noch viel zu wenig entschieden, außerdem sind wir allem Anscheine nach noch zu sehr im Stadium des Probierens und Versuchens beim Geschäftshausbau. In der Praxis hat sich gezeigt, daß wohl einzelne Typen des Geschäftshauses, ich nenne das Hamburger Kontorhaus, ihre bestimmten Regeln gefunden haben. Vielleicht liegt es daran, daß die Hamburger Geschäftshäuser eine lange Entwicklung hinter sich haben, also weniger als andere Systeme Versuche darstellen. Beim Warenhaus z. B. zeigt sich in auffallender Weise, daß ein bestimmtes Prinzip der Bautätigkeit noch nicht gefunden ist, das Messelsche Prinzip, auf das so viele Hoffnungen gesetzt wurden, scheint nicht der Beginn eines neuen Spieles, sondern ein gewisser Abschluß zu sein. All diese Betrachtungen ließen sich durch die Modelle der Architektur-Abteilung sehr gut bestätigen. Ich glaube, die Münchener Baukunst nimmt auch bezüglich ihrer Geschäftshäuser eine Sonderstellung ein, die prächtigen Schöpfungen der letzten Jahre wurden zum größten Teil in Modellen gezeigt, die allerdings von der Kraft und der Wucht des Baues selbst nur wenig boten. Besonders ausführlich wurden in einer Sondergruppe die Bauten der Gesellschaft für Kaufmanns-Erholungsheime gezeigt, das Traunsteiner Heim, die Gebäude im Taunus bei Salzhausen und in Misdroy waren durch Photographien, Grundrisse und kleine Modelle veranschaulicht. Professor Emanuel von Seidl stellte das Modell des neuen Kunsthauses Brakel in München und den Entwurf für ein Kölner Kaufhaus aus. Die Eigenart und Vorzüge des Brakelschen Hauses zeigten sich bereits im Modell. Es wäre gut gewesen, hätte die Architektur außer den Modellen auch in Natura ein paar Teile von Betonkonstruktionen, Decken, Lüftungsanlagen, Fahrstühle usw. gezeigt. Gerade solche Sachen sollten dem Kaufmann einmal nicht nur an Hand von Prospekten zugängig gemacht werden. Eine rühmenswerte Ausnahme machte die Firma Carl Stöhr, die eine Hohlsteindecke eigenen Systems ausstellte.

Die letzte größere Sonderausstellung war die des Münchener Bundes. Der Münchner Bund e. V., Vereinigung für angewandte Kunst und Vermittlungsstelle hat an allerhand Mustern und Gegenbeispielen Beweise ihres Wirkungskreises gegeben. An dieser Stelle braucht nicht angeführt zu werden, wie wichtig die Zusammenarbeit von Künstler und Geschäftsmann für die Reklame ist. Daß gerade die Münchener Kunst es war, die im größten Maße Anschluß an weitsichtige Kaufleute suchte und fand, beweisen nicht nur die prächtigen Plakate, sondern ebenso allerhand Geschäftsdrucksachen, die in vollkommener Gestalt seit Jahren von München aus zum Ruhme der Münchener Kunst beitragen. Der Münchener Bund bezweckt durch seine Organisation die Verbindung von Kaufmann und Künstler enger und praktischer zu gestalten. Der Bund vermittelt die ihm zugehenden Aufträge und machte seine Mitglieder auf Arbeitsmöglichkeiten aufmerksam. Beim Packpapier fängt er an und bei der größten Geschäftsdrucksache hört er auf. Was er an Arbeiten seiner Mitglieder zeigte, verdient größtenteils Lob, doch auch hier sei die Bemerkung gestattet, daß dieser Teil der Münchener Ausstellung den Vergleich mit der Frankfurter Sonderaustellung für Kunst im Geschäfte nicht aushielt. Namentlich die Aufmachung der einzelnen Drucksachen ließ in München außerordentlich zu wünschen übrig, wie hervorragend war dagegen die Einrichtung und Einteilung in Frankfurt!

Die Abteilung „Musterbüros", wie sie in den Anzeigen der Ausstellung angekündigt war, fehlte vollständig. Das war bedauerlich und beeinträchtigt den Ruf der Ausstellung. Auch die Musterschaufenster erfüllten die Erwartungen nur zum geringen Teile. Wenn schon eine Ausstellung die künstlerischen Gesichtspunkte betont, darf sie nicht Schaufenster ausstellen, wie sie vielleicht vor 10 Jahren am Platze waren. Ob es nun der Künstler gewesen ist, der die Fehler begangen hat, oder ob die Künstler in diesem Teile überhaupt nicht mitwirkten, bleibt im Ergebnis gleich. Punkto Musterschaufenster scheint Berlin weitaus an erster Stelle zu stehen und nach Berliner Mustern hätten sich die Fenster gewiß ganz anders gezeigt. Einen guten Eindruck machte die Ausstellung der Firma Grimme, Natalis & Co. in Braunschweig. Ein Sorgenkind der Ausstellung war außerdem die Literatur-Ausstellung. Auch hier mögen sich die Veranstalter von Büroausstellungen merken, daß entwe-

der etwas Vollkommenes oder sonst besser gar nichts gemacht werden sollte. Die kaufmännische Literatur war äußerst mangelhaft ausgestellt, nur ein paar große Verleger, ich nenne den Verlag der Zeitschrift für Handelswissenschaft, erzielten einige geschlossene Wirkung. Zum Füllen des Raumes hatte man Unterhaltungsliteratur, 1 Mark-Romane, benutzt, eine Zusammenstellung, die sich durch die fadenscheinige Angabe, der Kaufmann braucht doch auch Unterhaltungsliteratur, gar nicht entschuldigt. Was sonst in der Ausstellung gezeigt wurde, war so gut oder schlecht, als es bei den mittleren Büroausstellungen meistenteils ist. Ich konnte wiederholt feststellen, daß die in den Ständen beschäftigten Angestellten mit den ausgestellten Maschinen nur ganz wenig vertraut waren. Das Schmerzenskind aller Aussteller in der Bürobranche scheint das Billingsystem zu sein; läßt man sich die Maschine zeigen, dann ist entweder der richtige Herr nicht da, ein Unbefugter hat gerade vorher Unheil an der Maschine angerichtet usw. Wird die Maschine wirklich gezeigt, demonstriert man theoretisch viel lieber als praktisch, weil das Praktische vielleicht beim ersten Versuche gelingt, während bei der zweiten Probe Fehler gemacht werden. Recht merkwürdig scheint auch, daß die Modelle, welche man nicht erklären kann, meist erst „gerade heute früh“ gekommen sind und man entweder eine ungefähre Aufklärung und Preisangaben erhält. So ließen sich noch allerhand kleine Randbemerkungen einflechten, die aber für die Allgemeinheit weniger von Belang sind. Zum Schluß sei kurz festgestellt, daß die Münchener Ausstellung nicht das gehalten hat, was man erwarten mußte, sie bietet in Einzelausstellungen Gutes und gewiß Nachahmenswertes. Der Gesamteindruck läßt aber nicht den Wunsch aufkommen, daß sich ähnliche Ausstellungen wiederholen. Der Fabrikant hat durch die vielen Ausstellungen zu große Unkosten und wird austellungsmüde. Den Schaden trägt das Publikum, das dann nicht mehr wenigstens alle zwei Jahre einmal eine vollständige Übersicht über die gesamte Büroartikel-Industrie bekommt und nur auf die wenig angenehmere und vor allen Dingen zeitraubende Einzelvorführung angewiesen ist.

Ludwig Roth, München.

Rundschau.

Ausstellungen.

Internationale Unfallverhütungs- und Gewerbehygiene-Ausstellung, New York 1913. Das American Museum of Safety (Amerikanisches Museum für Unfallverhütung) veranstaltet in dem Ausstellungsgebäude des Grand Central Palace in New York vom 11.—20. Dezember 1913 eine Internationale Unfallverhütungs- und Gewerbehygiene-Ausstellung (International Exposition of Safety and Sanitation).

Die Große Ausstellung Düsseldorf 1915, Aus 100 Jahren Kultur und Kunst wird folgende Gruppen umfassen: Kunst und Wissenschaft, Wohnung und Ort, Industrie und Gewerbe, Armee und Marine, Verkehr, Sport und Landwirtschaft.

Bank- und Börsenwesen.

Arbitrage in New York. „Eine große internationale Bankfirma hat ihre beiden Vertreter am „Arbitrage Rail“ der Stock Exchange zurückgezogen. Das Haus hat, wie viele andere vor ihm, gefunden, daß seit den neuen Regulativen der Börse über die Kommissionen eine gewinnbringende Arbitrage mit London nicht mehr möglich sei. Die neuen Vorschriften besagen, Börsenmitglieder müßten unter allen Umständen Nichtmitgliedern die volle Kommission von $^1/_8$% rechnen. Bis zum Erlaß dieses Zusatzes zum Börsen-Reglement wurde es wenigstens stillschweigend geduldet, daß hiesige Häuser mit ihren Londoner Korrespondenten die Kommission teilten. Es entstanden aber Übelstände, indem in nicht seltenen Fällen hiesige Großspekulanten ihre Aufträge für den hiesigen Platz nach London gaben und, dem Vernehmen nach, häufig nur die Hälfte der Kommission von $^1/_8$% oder vielleicht noch weniger zu zahlen hatten. Das „Schneiden“ der Kommissionen durch Vermittlung der Arbitrageure erregte Unzufriedenheit unter den übrigen Börsenbesuchern und führte zu der erwähnten Vorschrift, die keine Lücke mehr offen läßt. Die Arbitrage zwischen amerikanischen Plätzen hat schon vor Jahren ihr Ende erreicht.“

Eine neue Bank in Barcelona. Unter der Firma Banco industrial y comercial wurde in Barcelona von einer französischen Gruppe ein neues Bankhaus begründet, das mit zunächst 10 Mill. Pes. Kapital ausgestattet werden soll. Die französische Gruppe selbst zeichnete 3 Mill. Pes.

Neuerungen im Aktienrecht Frankreichs. Der gegenwärtig der Deputiertenkammer vorliegende Gesetzentwurf über die Aktiengesellschaften mit Arbeiterbeteiligung (Sociétés par actions à participation ouvrière) will durch Hinzufügung eines Titel VI. Gesellschaften mit Arbeiterbeteiligung zum französischen Gesetz über die Gesellschaft vom 24. Juni 1867 den in Frankreich bestehenden oder zu gründenden Aktiengesellschaften die Möglichkeit, ohne Zwang, gewähren, Arbeitsaktien (actions de travail) in der Zahl von mindestens $^1/_4$ der Zahl der Kapitalsaktien der Gesellschaft zu schaffen, welche ein Gesamteigentum der für die Dauer und schon seit einer bestimmten Zeit in bezahlten Diensten der Gesellschaft stehenden Personen (Salariés de la Société) bilden.

Bergbau.

Steinkohlen in Sachsen. Im Flöha-Gückelsberger Revier wurden wertvolle, zumeist anthrazitische Steinkohlenlager entdeckt, durch die man den Steinkohlenmangel Sachsens auf Jahrzehnte hinaus zu beheben hofft. Der Fund ist besonders wichtig für den Chemnitzer Industriebezirk.

Fürstlich Solms Braunfelser Grubenbesitz. Nachdem vor einigen Jahren der im Kreise Wetzlar belegene Besitz des fürstlichen Hauses an Roteisensteingruben in die Hände der Aktiengesellschaft Friedrich Krupp übergegangen ist, sind nunmehr die in Oberhessen belegenen 29 Grubenfelder des fürstlichen Hauses in einer Gesamtgröße von 9 020 410 qm an die Buderus'schen Eisenwerke in Wetzlar übergegangen.

Entscheidungen.

Die Mängelrüge bei Lieferungen ins Ausland. Jeder deutsche Kaufmann rechnet damit, daß die Abnehmer seiner Waren diese sofort nach Empfang prüfen und daß die Sendung als genehmigt gilt, wenn nicht bald nach ihrer Ankunft eine Beanstandung erfolgt. Daß dies aber nicht zutrifft, wenn die Ware einem ausländischen Käufer übersandt wird, lehrt ein Fall, den das Reichsgericht entschieden hat (vgl. die Sammlung Bd. 81, S. 273 ff.). Im März 1910 hatte die Beklagte, eine inländische Firma, an den Kläger in Stockholm einen Posten gesalzene Häute verkauft. Die Ware wurde geliefert und bezahlt. Am 17. Mai stellte der ausländische Käufer, nachdem ihm gegenüber sein Abnehmer bereits am 30. April die Ware bemängelt hatte, die Sendung zur Verfügung. Ferner erhob er Klage auf Rückerstattung des Kaufpreises sowie auf Schadenersatz, weil die Verkäuferin schlecht geliefert habe. Gegenüber dieser Forderung wendete die Verkäuferin ein, daß die Mängelrüge gemäß § 377 des HGB. verspätet erfolgt sei. Das Oberlandesgericht erachtete diesen Einwand für durchgreifend. Das Reichsgericht hat die Entscheidung jedoch zugunsten des schwedischen Käufers abgeändert, weil das deutsche Recht, welches die sofortige Untersuchung der Ware vorschreibe, nicht anzuwenden sei. Das Reichsgericht geht dabei von dem Satze aus, daß bei einem gegenseitigen Vertrage wie dem Kauf zwischen der Verpflichtung des Käufers und der des Verkäufers unterschieden werden müsse, und daß mangels gegenteiliger Abrede für jede Verpflichtung ein besonderer

Erfüllungsort, und wenn die Erfüllungsorte in verschiedenen Rechtsgebieten lägen, auch ein besonderes Recht gelte. Hat also der Käufer den Vertrag im Ausland zu erfüllen, so gilt für seine Verpflichtung ausländisches Recht. Ein einheitliches Recht, wie es das Oberlandesgericht annimmt, hält das Reichsgericht nur dann für anwendbar, wenn entweder im Vertrage das bei Streitfällen anzuwendende Recht ausdrücklich vereinbart oder wenigstens ein gemeinsamer Erfüllungsort verabredet worden ist. Da die Pflicht zur rechtzeitigen Mängelrüge dem Käufer oblag, so kommt dafür nur der Erfüllungsort des Käufers und damit das dort für Mängelrügen geltende Recht zur Anwendung. Findet sich in diesem z. B. der Satz, daß die Mängelrüge nicht unverzüglich zu erfolgen braucht, sondern jederzeit oder innerhalb einer bestimmten Frist geltend gemacht werden kann, so muß ihn der deutsche Verkäufer gegen sich gelten lassen und kann sich nicht etwa auf § 377 des HGB. berufen. Es empfiehlt sich daher, bei Abschlüssen mit dem Ausland Bestimmungen über den Erfüllungsort oder das anzuwendende Recht in Streitfällen zu vereinbaren oder sich wenigstens über das im Auslande geltende Recht zu unterrichten.

Vom Exportmarkt.

1. September 1913.

Das Geschäft im Exportmarkt steht wieder einmal unter dem Zeichen politischer Störungen. Seit dem Ausbruch des Balkankrieges hat sich die europäische Exportindustrie daran gewöhnt, mit einem gewissen Gleichmute auf politische Geschäftshindernisse zu blicken, und es ist ganz zweifelsohne, daß der Exportmarkt ein größeres Vertrauen in die Stabilität des Weltgeschäftes gewonnen hat, das sich scheinbar nicht durch solche lokalen Störungen aus den Geleisen bringen läßt. Die Situation wird sich aber sehr ändern, wenn politische Schwierigkeiten an verschiedenen Stellen der Welt zugleich ausbrechen, vor allen Dingen, wenn die Gefahr besteht, daß große Staaten in diese hineingezogen werden und wenn alte bestehende internationale Bündnisse gestört werden können. Man kann allerdings wohl kaum sagen, daß die Unruhen in M e x i k o ein Ereignis dieser Art seien, und der Exportmarkt der Welt, mit Ausnahme vielleicht des amerikanischen, wird das Eingreifen der Vereinigten Staaten in Mexiko als eine sehr beträchtliche und durch die bisherigen Verhältnisse als nicht berechtigte Handlung ansehen, die sehr wohl geeignet ist, dem europäischen Export nach Mexiko Schaden zu tun. Es ist wohl mehr als ein Zufall, daß die schwärzesten Nachrichten über die angebliche wirtschaftliche Depression Mexikos aus amerikanischer Quelle kommen, und daß die europäischen mit Mexiko arbeitenden Geschäfte absolut nicht diese schwarzseherische Ansicht der amerikanischen Quellen teilen wollen. Seit den Tagen der ersten Revolution, die den Präsidenten Diaz aus dem Präsidentenstuhl hob, ist allerdings nie ordentlich Ruhe in Mexiko gewesen. Nichtsdestoweniger hat aber das Land ganz befriedigende Fortschritte gemacht und die Import- und Exportzahlen sind bis in die allerneueste Zeit, über welche offizielle Statistiken vorliegen, gestiegen, so daß es also kaum angängig ist, von einer Disorganisation des Marktes zu sprechen, eine Phrase, die nur allzu häufig in amerikanischen Berichten wiederkehrt. Nichtsdestoweniger läßt sich nicht leugnen, daß unter den bestehenden Umständen der Export besser beraten ist, wenn er Mexiko gegenüber einige Vorsicht walten läßt, da ein amerikanisches Eingreifen, wenn es erfolgen sollte, den Handel tatsächlich disorganisieren müßte.

Inzwischen sind auch die Ursachen zutage getreten, welche ursprünglich zu den ungünstigen Berichten über die wirtschaftlichen Aussichten in V e n e z u e l a geführt haben. Ebenfalls über Amerika wird nämlich gemeldet, daß Präsident Castro einen Versuch gemacht hat, wieder nach Venezuela zurückzukehren. Die politischen Nebenerscheinungen dieses Unternehmens sind von nur geringer Wichtigkeit, solange wie die Anhänger der augenblicklichen Regierung als wie auch des ehemaligen Präsidenten sich darauf beschränken, ihre Zwistigkeiten unter sich auszufechten. In den letzten Jahren sind aber die Handelsinteressen der drei größten Industriestaaten der Welt, England, Amerika und Deutschland in Venezuela sehr gestiegen, und es ist kaum anzunehmen, daß dieselben irgendeiner Gefährdung derselben mit Ruhe zusehen können. Die Vereinigten Staaten importieren in Venezuela für etwa 24 Millionen Bolivares und beziehen für 41 Millionen. England liefert für 26 Millionen und bezieht für 38 und Deutschland liefert für 16 Millionen und kauft für 22 Millionen. Der Handel aller anderen Staaten ist im Verhältnis zu diesen dreien minimal und es ist deswegen klar, daß sie die ersten sind, die unter irgendwelchen Störungen leiden müßten. Nachrichten aus Venezuela zufolge, hat man dieses Ereignis schon seit einiger Zeit voraus gesehen, und die größeren Handelshäuser haben besondere Vorkehrungen betreffend der Kreditgewährung getroffen. Der Exportmarkt ist daher auf dieses Ereignis vorbereitet und es ist anzunehmen, daß durch dasselbe keine schweren Verluste eintreten werden.

Inzwischen hat auch die Lage in C h i n a die größte Aufmerksamkeit der nach dort liefernden Firmen notwendig gemacht. Nachdem die republikanische Regierung fortdauernd Schwierigkeiten mit dem Auslande gehabt und auch etwas von ihrem politischen Prestige in einzelnen Teilen Chinas verloren hatte, ist es im Interesse der öffentlichen Ordnung und einer gesunden Entwicklung des chinesischen Handels jedenfalls erfreulich, daß sie scheinbar in der Lage gewesen ist, die Revolution zu bekämpfen und daß eine Krisis vermieden worden ist. Es ist unter diesen Umständen kaum anzunehmen, daß der Handel des Landes ebenso wie der Import gelitten haben werden, wenn auch heftige Kursschwankungen, welche die unvermeidlichen Begleiterscheinungen aller chinesischen politischen Störungen sind, viele Verluste zur Folge gehabt haben werden. Die Beziehungen zu den Kaufleuten an der Küste werden sich nur wenig geändert haben.

Nächst den Vorgängen auf dem Balkan konzentriert sich das Interesse der deutschen Exportindustrie vor allen Dingen auf die nächste Fortentwicklung der Z o l l v e r h a n d l u n g e n in den V e r e i n i g t e n S t a a t e n. Es ist schon jetzt klar, daß der Zolltarif in vielen Punkten geändert werden dürfte. Daß viel und energisch hinter den Kulissen gearbeitet wird, zeigt am besten die Tatsache, daß viele bedeutende amerikanische Industrielle und Einkäufer, denen man sonst um diese Zeit des Jahres in Europa zu begegnen pflegt, in diesem Jahre in den Vereinigten Staaten geblieben sind; jedenfalls um in allernächster Nähe der nun schnell vorwärts strebenden Ereignisse zu sein. Die Verwaltung des amerikanischen Präsidenten ist in vieler Beziehung recht unglücklich gewesen, und einzelne der Mitglieder seines Kabinetts haben in den letzten Wochen sehr an ihrer ursprünglichen Beliebtheit bei der amerikanischen Nation verloren. Inwieweit dies auf die energische Preßfehde gegen diese Minister, die vonseiten der Tamanyzeitungen geführt worden ist, zurückzuführen ist, läßt sich nicht sagen. Jedenfalls ist es klar, daß die amerikanische Industrie mit allen Mitteln ficht, um sich der ihnen unbequemen Sätze des neuen Zolltarifes zu erwehren. Eine merkwürdige Erscheinung in dieser Preßfehde ist, daß die Person des Präsidenten bisher nicht in dieselbe gezogen worden ist und daß er seinerseits noch seine volle Popularität besitzt. Dieses läßt erwarten, daß er und Mr. Underwood in der Lage sein werden, den, wenn auch geänderten, Tarif dennoch in seinen prinzipiellen Punkten durchzuführen. Für die deutsche Exportindustrie ist die Angelegenheit bei weitem nicht so sehr eine Frage der größeren Umsätze mit den Vereinigten Staaten, obwohl dieses sehr wünschenswert

wäre, sondern mehr, wie der neue Zoll die Exportfähigkeit der amerikanischen Industrie zu beeinflussen imstande sein wird. Dieses muß besonders mit Bezug auf solche Märkte wie Kanada, wo Deutschland augenblicklich große Anstrengungen macht, von Wichtigkeit sein. Die Vorherrschaft der amerikanischen Industrie in Kanada ist allerdings heute schon so bedeutend, daß sie kaum wieder aufgehoben werden kann, es sei denn durch die kanadische Industrie selber; aber eine plötzliche weitere Ausdehnung derselben außerhalb des Rahmens der heutigen natürlichen Entwicklung würde natürlich auch die deutschen Aussichten auf dem Markt wesentlich verringern.

Die augenblickliche Situation in Kanada scheint nicht direkt ungünstig zu sein. Alle Nachrichten stimmen zunächst darin überein, daß die Ernte sehr wahrscheinlich befriedigend ausfallen wird. Freilich scheint der Ernteertrag nicht so gleichmäßig über ganz Kanada ausgebreitet zu sein, wie dies im letzten Jahre der Fall gewesen ist. Während des laufenden Jahres aber sind eine große Zahl von neuen Ansiedlern in Kanada angekommen, die ihre Farmen erst eben übernommen haben, und große Distrikte sind daher nur halb oder noch nicht durchgreifend bebaut, was den prozentualen Ernteertrag natürlich ungünstig beeinflussen muß. Auch das Wetter ist nicht überall von gleicher Gunst für die Ernte gewesen. Auf alle Fälle wird daher die Ernte keine ausnehmend große sein. Die meisten Provinzen berichten heute eine durchschnittliche Ernte, in einzelnen Distrikten scheinen die Resultate besser, in anderen weniger befriedigend zu sein. Man darf dabei nicht vergessen, daß das Wetter im Beginn des Jahres der Saat nicht sehr günstig gewesen ist und daß infolgedessen die Frucht auf den Feldern in den nördlichen Provinzen etwas zurück ist. Es besteht daher die Gefahr, daß früh einsetzende Fröste den Ertrag nachteilig beeinflussen. Die Preise für Frucht scheinen verschieden zu sein und zeigen eine steigende Tendenz. Dieses alles hat zunächst eine gewisse Beunruhigung hervorgerufen. Die Lage im Lande ist nicht so gut wie vor einem Jahre, aber man konnte auch kaum annehmen, daß dies so bleiben werde. Die Eisenbahnen scheinen nichtsdestoweniger auf ein befriedigendes Geschäft zu rechnen, doch sind die Einnahmen im Augenblick weniger günstig wie im Vorjahre. Nebenbei sei bemerkt, daß die Bodenspekulation über ganz Kanada geringer geworden zu sein scheint, was darauf hindeutet, daß die Nachfrage nach Bodenbesitz nicht mehr so groß ist wie früher und entsprechend weniger Verdienst in Aussicht gestellt ist.

Inzwischen ist zu befürchten, daß in allerkürzester Zeit die persische Frage zur Aufrollung kommen wird und daß über derselben sehr wahrscheinlich die russisch-englische Freundschaft, die mit Hinsicht auf Frankreich künstlich aufrecht erhalten worden ist, zu Ende gehen wird. Wirtschaftlich hat seine russische Freundschaft England bisher nur sehr wenig gebracht und die politischen Vorteile werden von vielen Seiten als zu teuer erkauft angesehen, wenn man bedenkt, daß Rußland die englische Freundschaft bisher nur dazu ausgenutzt hat, um sich in dem Norden Chinas festzusetzen und die englische Situation in Persien so unhaltbar wie möglich zu machen. Die direkten Handelsbeziehungen zwischen England und Rußland sind gleichfalls durchaus unbefriedigend und trotz des guten Willens, der von den beiderseitigen Regierungen in dieser Hinsicht sicher gezeigt worden ist, hat es sich ergeben, daß England heute weit mehr als doppelt soviel von Rußland bezieht als wie es liefert, während die deutsche Handelsbilanz mit Rußland sich etwa ausgleicht. In einem Lande wie England, wo Politik und Sentiment zum großen Teile durch die Kaufleute reguliert werden, ist es klar, daß ein derartiger Zustand keine Begeisterung erregen kann und da die russischen Methoden schon im Allgemeinen in England nicht sehr beliebt sind, so fällt es der Presse nicht schwer, langsam eine antirussische Stimmung zu erzeugen, die sich auch in den Handelsbeziehungen der beiden Länder zueinander auszudrücken beginnt. Ein sehr bezeichnendes Phänomen in der augenblicklichen Entwicklung ist, daß das Buch des Amerikaners Schuster „Die Erwürgung Persiens", das seinerzeit von der Presse so gut wie totgeschwiegen worden ist, es heute plötzlich eine gewisse Berühmtheit erlangt und überall zitiert wird. Schuster war bekanntlich Finanzberater der persischen Regierung und mußte auf Betreiben Rußlands Persien verlassen.

Über diesen Differenzen zwischen England und Rußland, die zunächst diplomatisch auf persischen Boden ausgefochten werden, leidet natürlich Persien. Die versprochenen Reformen werden nicht vorgenommen und andere handeltreibende Länder, vor allen Dingen Deutschland, haben das Recht zu fragen, was sowohl Rußland als England bisher in Persien getan haben um den Besitz ihrer sogenannten Interessensphären zu berechtigen. Die Schaffung von solchen Interessensphären kann von anderen Nationen nur dann geduldet werden, wenn die in Frage kommenden Staaten ihren Einfluß dazu benutzen, um die Handelsmöglichkeiten derselben zu erschließen und sie wirtschaftlich vorwärts zu bringen. Wenn England und Rußland dieses nicht zu erzielen imstande sind, so sind sie der Aufgabe, die sie sich zugetraut haben, moralisch und politisch nicht gewachsen und ihr Recht auf den Besitz einer Interessensphäre fällt in sich selbst zusammen.

Abgesehen von diesen politischen Einflüssen, welchen der Weltmarkt während der nächsten Monate ausgesetzt sein wird, macht sich zusehends eine wirtschaftliche Bewegung von nicht minderer Bedeutung bemerkbar, deren Wirkungen sich aber wahrscheinlich kaum vor einigen Jahren fühlen lassen werden. Wir haben während der letzten Jahre, und auch in diesem, die Anfänge einer riesigen Streikbewegung gesehen, die nicht nur England, Deutschland und den übrigen europäischen Kontinent einschließt, sondern auch in den Vereinigten Staaten, in Australien und neuerdings auch in Südafrika kenntlich geworden ist. Es wäre verkehrt, wenn man die Wichtigkeit dieser Bewegung unter den Arbeitern mißverstehen oder mit einem Achselzucken als eine vorübergehende Erscheinung abtun wollte. Auch der Exportkaufmann, obgleich vielleicht erst in zweiter Linie beteiligt, ist kaum in der Lage, eine so leichte Auffassung einer sehr ernsten und für die Zukunft des Weltmarktes absolut wichtigen Frage zu haben. Es ist z. B. für England nachgewiesen, daß, während die meisten der Nahrungsmittel und Lebensunterhaltpreise um etwa 10% gestiegen sind, die Arbeiterlöhne nur um einige wenige Prozent höher gegangen sind. Trotz der großen allgemeinen Steigerung der Umsätze im Weltmarkte ist daher eine große Klasse von Käufern in ihren Kaufmöglichkeiten zurückgeblieben und eher geschwächt worden. Eine solche Schwächung aber ist ein Fehler in unserem wirtschaftlichen Organismus, der von elementarer Bedeutung für die Weiterentwicklung des Marktes sein muß. Die jetzt stattfindenden Streiks bedürfen daher der genauesten Prüfung. Es hat keinen Zweck, einfach von Unzufriedenheit oder unberechtigten Forderungen zu sprechen, sondern es muß untersucht werden, wie die statistisch nachgewiesene minderwertige Kaufkraft der Arbeiterschaft vieler Länder gehoben werden kann, denn wir gewinnen durch eine große und möglichst vielseitige Verteilung der Absatzmöglichkeiten die beste Form zu einer Stabilisierung des Umsatzes im Weltmarkt und damit ein gutes Gegengewicht gegen plötzliche Krisen. Ludwig W. Schmidt.

Fusionen.

Eine Fusionierung in der pfälzischen Mühlenindustrie. Die Pfälzischen Mühlenwerke A.-G. in Mannheim, die bereits das Aktienkapital der Würzmühle vorm. Gebr. Abresch in Neustadt besitzen, haben mehr

als die Dreiviertelmajorität der Aktien von der A.-G. für Mühlenbetrieb in Neustadt erworben. Der Betrieb soll unverändert weitergeführt werden.

Fusion Löwenbrauerei A.-G. Berlin — Aktienbrauerei, Friedrichshain, Berlin. Die Löwenbrauerei A.-G., früher Hohenschönhausen, jetzt Berlin, hat die Aktienbrauerei Friedrichshain erworben. Die letztere Brauerei, die als solche bestehen bleibt, behält nach dem Vertrag ihren Grundbesitz, tritt aber die sonstigen Aktiven und Passiven und das Brauereigeschäft an die Löwenbrauerei ab.

Handelsartikel.

Die Kameruner Kakaoernte von 1912. Das Ertägnis zeigt diesmal wieder ein Anwachsen im Vergleich mit der durch sehr ungünstige Witterungsverhältnisse geschädigten Ernte des Vorjahres. Die Gesamtausfuhr an Kakao betrug nach den vorläufigen Berichten der Zollstellen 4772660 kg gegen 3582533 kg im Jahre 1911 und 3055399 kg im Jahre 1910. Das ist eine Zunahme von über 30%. Davon stammen aus Pflanzungen 4005995 kg gegen 2933550 kg im Jahre 1911, während die Ausfuhr an Eingeborenenkakao von 649003 kg auf 766665 kg stieg. Die Zunahme der Ausfuhr an Pflanzungskakao betrug also nahezu 40%, die Zunahme der Ernte von Eingeborenenkakao noch nicht einmal 18%.

Ein Erfolg südwestafrikanischer Wolle in Antwerpen. Die große argentinische Exportfirma Brauss, Mahn & Co. in Antwerpen, die im Süden und Norden Deutsch-Südwestafrikas große Farmkomplexe besitzt und dort nach argentinischem Muster Rinder- und Wollschafzucht betreibt, hat mit dem Verkauf südwestafrikanischer Wolle auf dem Antwerpener Markt einen vollen Erfolg erzielt. Bemerkenswert hierbei ist, daß sich am Antwerpener Markt hierfür ein kleiner Stamm von Interessenten gebildet hat, die regelmäßig diese Provenienz kaufen, ein Zeichen, daß sie mit der Wolle zufrieden sind, und daß sie bei der Verarbeitung gute Resultate ergeben hat.

Der internationale Baumwoll-Standard. Behufs Schaffung eines internationalen Baumwoll-Standards haben die Vertreter der amerikanischen und europäischen Baumwollbörsen bekanntlich mehrere Konferenzen, zuletzt eine solche im vorigen Monat in Liverpool abgehalten. Ebenso hat sich der Internationale Baumwollfabrikanten-Verband mit derselben Frage auf seinen Kongressen, letzthin in Verbindung mit den Vertretern der Baumwollbörsen gelegentlich des Internationalen Baumwollkongresses in Scheveningen, beschäftigt. Wie verlautet, haben die Vorschläge, welche das Internationale Baumwoll-Standard-Comitee in der Angelegenheit jetzt macht, die grundsätzliche Zustimmung der Baumwollfabrikanten gefunden. Diese Vorschläge gehen darauf hinaus, die Standards der Liverpooler Baumwollbörse, die einige Abänderungen erfahren haben sollen, als Basis für den neuen Internationalen Standard anzusehen.

Der Anbau der Baumwolle in Argentinien hat in den letzten Jahren erheblich zugenommen. Die dort zurzeit mit Baumwolle bepflanzte Bodenfläche umfaßt über 4000 ha, von denen der größere Teil auf das Chaco-Territorium entfällt.

Internationales Übereinkommen der Seide-Trocknungsanstalten. Die Seidentrocknungsanstalten haben sich über gemeinsame Vorschriften betr. Anwendung des destillierten Wassers für das décreusage-Verfahren und betr. die chemische und industrielle Analyse der Rohseiden geeinigt. Es werden nunmehr diese Prüfungen von sämtlichen europäischen Seidentrocknungsanstalten in einheitlicher Weise vorgenommen werden.

Handelshochschulnachrichten.

Zur Diplomprüfung an der Handelshochschule Berlin hatten sich zu Ende des Sommersemesters 35 Kandidaten gemeldet, von denen 26 bestanden, darunter 9 mit dem Prädikat „gut". Außerdem haben 3 Kandidaten die Handelslehrerprüfung abgelegt, darunter 1 mit dem Prädikat „gut". Seit Bestehen der Hochschule haben 401 (darunter 9 Damen) das Diplom und 87 (darunter 9 Damen) das Handelslehrerzeugnis der Berliner Handels-Hochschule erworben.

Städtische Handels-Hochschule Cöln. Das Vorlesungs-Verzeichnis der Handels-Hochschule für das Winter-Semester 1913/14 ist soeben erschienen. Es übertrifft die Vorlesungs-Verzeichnisse der Vorsemester wiederum an Reichhaltigkeit und Ausgestaltung des Lehrplanes. Es umfaßt im ganzen 185 Vorlesungen und Übungen in 316 Wochenstunden gegen 177:311 im Sommer-Semester 1913. Neben der Volkswirtschaftslehre, Privatwirtschaftslehre und Rechtslehre, die die Hauptdisziplinen der Hochschule darstellen, und auch dementsprechend im Lehrplane besondere Berücksichtigung gefunden haben, sind Versicherungswissenschaft und Genossenschaftswesen, Geographie, Naturwissenschaften und Technik sowie der fremdsprachliche Unterricht, der sich in dem neuen Semester auf 14 verschiedene Sprachen (einschließlich Deutsch) verteilt, von großer Bedeutung. Der besonderen Ausbildung der Handelslehrer und Handelslehrerinnen dienen die Vorlesungen und Übungen des pädagogisch-didaktischen Seminars, das 13 Vorlesungen und Übungen in 15 Wochenstunden umfaßt. Die 49 abendlichen öffentlichen Vorlesungen bieten allen Kreisen der Bevölkerung willkommene Gelegenheit, ihre Allgemeinbildung zu erweitern und wissenschaftlich zu vertiefen. Die Vorlesungen und Übungen beginnen am 21. Oktober.

Die Münchener Handelshochschule veröffentlicht soeben ihr Vorlesungsverzeichnis für das Wintersemester 1913/14. Die Universität und die Technische Hochschule bieten den Studierenden Gelegenheit, sich eine wertvolle Allgemeinbildung anzueignen und durch diese Gunst der Verhältnisse wird der eigentliche Lehrplan der Handelshochschule uneingeschränkt frei für seine speziellen Aufgaben. Wir finden eine sorgsame Berücksichtigung der für einen Studierenden der Handelshochschule wichtigsten Disziplinen wie der Volkswirtschaftslehre, der Handelswissenschaften und einen eigens aufgebauten Studiengang für die Rechtswissenschaft. Eine besondere Beachtung finden die Sprachen. Englisch, Französisch, Italienisch, Spanisch, Russisch werden von den Dozenten in der Muttersprache vorgetragen. Eine große Anzahl von Abendvorlesungen gibt den in der Praxis stehenden Kaufleuten Gelegenheit zur Erweiterung und Vertiefung ihrer Kenntnisse. Schließlich gewährt ein öffentlicher Vortragszyklus über das Balkanproblem einem weiteren Publikum die Möglichkeit, sich ein klares Bild über die politischen und wirtschaftlichen Verhältnisse der Balkanländer zu verschaffen. Das Vorlesungsverzeichnis ist in den Buchhandlungen oder direkt vom Sekretariat der Handelshochschule erhältlich.

Export-Akademie des k. k. österreich. Handels-Museums, Studienjahr 1913/14. An der Export-Akademie finden die Inskriptionen vom 26. bis 30. September statt. Die Vorlesungen des folgenden Studienjahres beginnen am Mittwoch, den 1. Oktober. Programme und Vorlesungsverzeichnisse für das folgende Studienjahr sind ab Anfang September beim Portier des k. k. Handels-Museums und gegen Einsendung von 40 Hellern in Briefmarken an die Export-Akademie erhältlich.

Handelsverkehrseinrichtungen.

Auskunftsstelle für Kaufleute auf der Nishnij Nowgoroder Messe. Das Komitee der Russischen Export-Kammer eröffnet in diesem Jahre eine Auskunftsstelle für Kaufleute aller Länder auf der Nishnijer Messe, vom 15./28. Juli bis 5./18. September.

Die Auskunftsstelle besitzt Listen von Produzenten, erteilt Auskünfte über Notierungen für alle Sorten

Waren, über Fracht- und Transportbedingungen sowohl auf den russischen Bahnen und Flußfahrzeugen, als auch für die Auslandstransporte und verfügt über Dolmetscher und Führer.

Die Auskunftsstelle übernimmt auch die Verbreitung von kaufmännischer Reklame, Preislisten, Katalogen usw. gegen besonders zu vereinbarende Gebühr. Drucksachen in fremden Sprachen werden gegen Honorar und Ersatz der Druckkosten ins Russische übertragen und gedruckt.

Ein russisches Konsulat, bedingt durch den Aufschwung der russischen Handelsbeziehungen zu den Rheinlanden, soll in Elberfeld errichtet werden. Das russische Ministerium des Äußeren will das russische Konsulat in Lissabon nach Elberfeld verlegen. Die Verlegung wird damit begründet, daß der Wirkungskreis in Lissabon infolge des Rückganges des Schiffsverkehrs mit dieser Stadt sehr zusammengeschmolzen ist. Der Lissaboner Hafen wird durchschnittlich jährlich von nicht mehr als zwei Schiffen unter russischer Flagge von höchstens 1000 Tonnen Fassungskraft besucht. In den Rheinlanden dagegen, in der Rheinprovinz und Westfalen macht sich ein riesiges Wachstum der russischen Interessen bemerkbar, da etwa ein Drittel der russischen Ausfuhr aus Deutschland auf diesen Bezirk entfällt, in dem ungefähr 7000 russische Untertanen leben.

Eine ausländische Handelskammer in Siam. Nach verschiedenen fruchtlosen Versuchen, die sich über einen Zeitraum von etwa 15 Jahren ausdehnten, ist vor kurzem in Siam eine ausländische Handelskammer gegründet worden. Auf einer Versammlung der fremden Kaufleute in Siam wurde die Gründung der Kammer vollzogen und der Vorstand ernannt.

Industrie.

Die Vollendung der Möhnetalsperre. Am 13. Juli ist die Möhnetalsperre, eines der größten wirtschaftlichen Bauwerke Europas, der Öffentlichkeit durch eine festliche Veranstaltung übergeben worden. Das Staubecken der Möhnetalsperre ist für eine Wassermenge von 130 Millionen Kubikmeter berechnet. Nach der Edertalsperre, die im Niederschlagsgebiet der Weser 202 Millionen Kubikmeter fassen soll, ist die Möhnetalsperre das größte Staubecken Europas. Die Kosten dieses Bauwerkes beliefen sich auf $21\frac{1}{2}$ Millionen Mark.

Aufträge für die deutsche Maschinenindustrie auf der Genter Weltausstellung. Seitens des Präsidiums der deutschen Abteilung der Genter Weltausstellung wurde offiziell mitgeteilt, daß die deutsche Maschinenindustrie in Gent bislang für 3 Mill. Fr. Maschinen verkauft habe.

Die Friedr. Krupp A.-G. errichtet eine neue große Geschoßpresserei mit einem Kostenaufwand von mehreren Millionen Mark.

Anlage eines Hochofens in Rouen. Kürzlich ist die bei Rouen gelegene Farm „Grand Aulnay" für den Preis von 1 501 000 Fr. an die Société des Hauts Forneaux de Rouen verkauft worden, die dort große Anlagen zur Herstellung von Hämatiteisen plant. Dem „Journal de Rouen" vom 21. Juni 1913 zufolge wurde diese Gesellschaft mit einem Aktienkapital von 5 Mill. Fr. gegründet, wozu noch 5 Mill. Obligationen ausgegeben werden sollen. Der Hafen von Rouen wird als erster Importhafen von Kohle als hervorragend günstig für die Lage der Werke angesehen. Das Erz scheint man größtenteils aus den Bassins der Normandie bei Calvados entnehmen zu wollen, von wo es mit der Bahn oder auch auf dem Seewege von Caen aus nach Rouen gefördert wird.

Aus der Elektrizitätsindustrie. Zur Ausnützung der Wasserkräfte der Rhone beabsichtigt eine zusammengetretene französische Unternehmergruppe an der schweizerisch-französischen Grenze bei Chancy ein Elektrizitätswerk zu errichten, dessen Kosten auf 10 Mill. Fr. veranschlagt werden.

Angola sucht europäisches Kapital. Zwecks Heranziehung des europäischen Unternehmertums erläßt der Generalgouverneur von Portugiesisch-Angola im „Boletim Oficial da Provincia de Angola" eine Verordnung, nach welcher allen Gesellschaften, welche sich in der Kolonie zur Gewinnung und Bereitung von Kautschuk unter Verwendung von Maschinen niederlassen, ein Gebiet von 10 000 ha bewilligt wird. Sobald die Gesellschaften dartun, daß sie in dem bewilligten Gebiete die Kautschukgewinnung sachgemäß betreiben und Kautschuk ausführen, der weniger als 6% Unreinigkeiten enthält, kann dieses Gebiet um das Vierfache vergrößert werden. Alle Maschinen, die zur Extraktion und zur Bereitung von Kautschuk bestimmt sind, werden vom Einfuhrzoll befreit.

Kartelle — Syndikate — Trusts.

Das Kartell der Auskunfteien Bürgel dürfte wohl allen deutschen Handelsfirmen bekannt sein. Zählt doch das Unternehmen zu den bedeutendsten dieses Geschäftszweiges. Es befaßt sich ausschließlich mit der Erteilung von Handels- und Kreditauskünften und der Nachweisung von Absatz- und Bezugsquellen. Jede Auskunfterteilung über Privatverhältnisse ist ausgeschlossen. Das Kartell hat seinen Sitz in Aachen, wo sich seine Verwaltung seit dem Jahre 1905 in Form einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung unter der Firmenbezeichnung: „Centrale des Kartells der Auskunfteien Bürgel G. m. b. H." befindet. In Berlin ist die Hauptauskunftsstelle des Kartells. Hier wurde auch im Jahre 1885 das Unternehmen der Firma Martin Bürgel G. m. b. H. gegründet, von der das Kartell seinen Namen ableitet und deren Auskunftarchive die 300 Kartellmitglieder übernahmen. Im Jahre 1903 schied Herr Martin Bürgel aus dem Unternehmen aus.

Zum Leiter des Kartells wählte man damals Herrn Karl Bücken in Aachen, einen in der Auskunftsbranche erfahrenen Fachmann, der auch durch seine Tätigkeit im Bankfache über die finanztechnischen Kenntnisse verfügte, die für die Verwaltung eines so weitverzweigten Unternehmens notwendig sind. Daß Aachen als Sitz der Kartelleitung gewählt wurde, geschah vorwiegend aus organisatorischen Gründen. Im Jahre 1903 bestanden bereits zahlreiche Auskunftsstellen in Deutschland. Nunmehr sollte die Organisation auch auf die westeuropäischen Länder ausgedehnt werden. Bald entstanden denn auch neben den 300 Auskunftsstellen in Deutschland solche in Belgien, Dänemark, England, Frankreich, Holland, Italien, Luxemburg, Norwegen, Österreich-Ungarn, Schweden, der Schweiz, Spanien und der Türkei.

Trotz des Vorhandenseins von etwa 300 Auskunftsstellen ist die Zentralisation des Auskunftsmaterials auf das strengste durchgeführt. Den einzelnen Stellen sind genau abgegrenzte Bezirke zur Bearbeitung überwiesen. In dem Archive der einzelnen Auskunftsstellen ist das gesamte Auskunftsmaterial über die in ihrem Bezirke ansässigen Geschäftsleute zusammengezogen. Das verstärkt die Zuverlässigkeit der Auskunftserteilung in hohem Maße.

Das Kartell der Auskunfteien Bürgel hat eine bemerkenswerte Neuerung von wirtschaftlicher Bedeutung eingeführt. Bei Aufstellung des Jahresabschlusses ermittelt die Zentrale, wieviele von den verkauften Anfragescheinen noch nicht erledigt sind. Für diese „schwebenden", noch in Händen der Kundschaft befindlichen Anfragescheine wird eine durchschnittliche Erledigungsgebühr von M 0.70 festgesetzt und als Passiva in die Bilanz eingestellt. Diesen Verpflichtungen stellt man in gleicher Höhe Staatspapiere und Bardepots in den Aktiven gegenüber. Das Sicherheitsdepot ist hinterlegt bei der Bergisch Märkischen Bank in Aachen und wird treuhänderisch verwaltet. Dadurch ist Gewähr geboten, daß es seinem Zwecke, die Erledigung der schwebenden Anfragescheine zu sichern, zugeführt wird. Wie bedeutend solche Schulden von Auskunfteien sind, ergibt sich daraus, daß das

Sicherheitsdepot des Kartells zur Zeit 300000 M beträgt, obgleich seine Anfragescheine nur zweijährige Lauffrist besitzen. Aus genauer Kenntnis der einschlägigen Verhältnisse bin ich der Ansicht, daß Auskunfteien, die eine solche Sicherheitsrücklage nicht gemacht haben, sondern in der Bilanz den vollen Betrag der verkauften Gutscheine als Gewinn buchen, eine irreführende Bilanzaufstellung haben. Das Fehlen von flüssigen Sicherheitsrücklagen ist meines Erachtens als Unterbilanz anzusehen. Solche Auskunfteien sind darauf angewiesen, sich durch ununterbrochenen Verkauf neuer Anfragescheine die Mittel zu verschaffen, deren sie bedürfen, die verkauften Anfragescheine erledigen zu können. Fehlen aber die Betriebsmittel, so kann leicht der Zwang eintreten, vorhandenes Archivmaterial in allzu ausgedehntem Maße zu verwenden.

Ich konnte beobachten, wie seit Einführung der Kartellorganisation das Unternehmen ständig in steigender Entwicklung begriffen ist und seine Umsätze sich von Jahr zu Jahr erheblich vergrößert haben. Eine weitere Ausdehnung wird die Zukunft dadurch bringen, daß auch in den außerdeutschen Ländern Europas, in deren Hauptstädten sich schon je eine Auskunftsstelle befindet, weitere Auskunftsstellen an den bedeutendsten Handelsplätzen errichtet werden.

Nach zehnjährigem Bestehen des Kartells wurde im Jahre 1913 in Aachen ein eigenes Verwaltungsgebäude fertiggestellt, das den Geschäftsbetrieb der Zentralleitung aufnimmt. Das Geschäftshaus ist in seinem form- und stilvollen Aufbau ein Warenzeichen der Entwicklung des Kartells der Auskunfteien Bürgel in den 10 Jahren seines Bestehens. Dr. Schatz.

Das Scheitern der Stahleisen-Syndizierung. Die Verhandlungen über die Bildung eines Stabeisenverbandes sind ergebnislos abgebrochen worden. Die Verbandsbildung ist wieder an der Quotenfrage gescheitert.

Eine Verkaufsgemeinschaft rheinisch-westfälischer Zementwerke. Neunzehn Werke der rheinisch-westfälischen Zementindustrie haben sich unter Ausschluß der Wickingschen Portlandzementwerke zu einer Verkaufsgemeinschaft zusammengeschlossen, für den Fall, daß das Zementsyndikat nicht erneuert wird.

Ein neuer Kaltwalzwerkverband. Mit dem Sitz in Düsseldorf wurde unter der Firma Verkaufsstelle für Verpackungsbandeisen G. m. b. H. ein neuer Verband von Kaltwalzwerken gebildet. Die Thyssensche Gewerkschaft „Deutscher Kaiser“ ist mit $52^1/_2$ % beteiligt. — Da der Verband lediglich den Verkauf von kalt gewalztem Verpackungsbandeisen umfaßt, so ist er für den Markt von noch wesentlich geringerer Bedeutung, als es der alte Kaltwalzwerkverband schon war.

Organisation in der St.-Galler Stickerei-Industrie. Nach langen Unterhandlungen haben sich die beiden bisher getrennten Vereinigungen in der Kettenstichstickerei: der Verband der ostschweizerischen Kettenstichfabrikanten und die Vereinigung der Grobstickerei-Exporteure, zu einem gemeinsamen Verband der ostschweizerischen Kettenstich-Industrie zusammengeschlossen.

Neugründungen.

Neue Glashütte. Unter der Firma „Dorstener Glashütte“ A.-G. zu Dorsten ist eine Gesellschaft mit einem Aktienkapital von 2 Mill. M errichtet worden. Die Gesellschaft hat von der Glas- und Spiegelmanufaktur Schalke in Gelsenkirchen-Schalke deren Dorstener Hütte übernommen, um diese zu einer Flaschenfabrik umzubauen.

Neue Aktiengesellschaft. Die alte Tuchfirma Forstmann & Huffmann in Werden ist in eine Aktiengesellschaft mit $2^1/_4$ Mill. M Kapital umgewandelt.

Eine englische Gründung auf Island. Wie aus Reykjavik mitgeteilt wird, hat die englische Nitrogen Products and Carbide Company, die über ein Aktienkapital von 36 Mill. Kronen verfügt, sich den Kauf des Dettfoß, des größten Wasserfalls auf Island, gesichert. Der Wasserfall ist ein Teil des größten isländischen Flusses Jökulsa, der von Vatnajökul kommt und, nachdem er auf einer Strecke von 25 Meilen Nordost-Island durchflossen hat, sich dann in das Nördliche Eismeer ergießt. Der Wasserfall liegt ungefähr 8 Meilen von der Küste entfernt. Man schätzt seine Kraft auf 410000 Pferdekräfte. Die englische Gesellschaft beabsichtigt am Wasserfall Fabriken anzulegen und eine Eisenbahn von der Küste zum Wasserfall zu bauen. Wie es heißt, soll die Summe, die die englische Gesellschaft für das Recht zur Ausbeutung gezahlt hat, 200000 Kronen betragen.

Personalien.

Chinesischer Berater für Finanzangelegenheiten. Herr Dr. Arnold, Mitglied des Reichsbankdirektoriums, hat sich verpflichtet, auf eine Reihe von Jahren nach Peking zu gehen und dort als Berater der chinesischen Regierung in Bank-, Finanz- und Währungsreformfragen tätig zu sein. Dr. Arnold ist Vorsteher der statistischen Abteilung der Reichsbank und bekannt durch seine umfangreichen und sehr bekannt gewordenen statistischen Arbeiten über Währungs- und Bankfragen.

Ein Deutscher als technischer Berater der chinesischen Regierung. Nach einer Meldung aus Peking ist Baurat Baur zum persönlichen Berater Juanschikais in allen technischen Fragen ernannt worden: diese Ernennung wird in chinesischen und deutschen Kreisen mit Befriedigung aufgenommen.

Unterricht

VII. Internationaler Wirtschaftskurs. Gegenwärtig wird in Budapest in der Zeit vom 11.—30 August der VII. Internationale Wirtschaftskurs abgehalten. Anschließend daran findet vom 31. August bis 5. September der X. Internationale Kongreß für Kaufmännisches Bildungswesen statt.

Ein Filmarchiv. Am 1. Oktober wird in Berlin ein Filmarchiv für Lehr- und Unterrichtszwecke eröffnet, das als gemeinnütziges Institut allen Lehranstalten zur Verfügung stehen wird. In den Vormittagsstunden werden bei vorheriger Anmeldung jedem Oberlehrer mit einer beliebigen Anzahl von Schülern zuvor bezeichnete Films in einem besonderen Vortragssaal vorgeführt werden. In den Nachmittagsstunden werden für Schüler leicht verständliche wissenschaftliche Vorträge, die sich den Unterrichtspensen anschließen, von Oberlehrern gehalten, wobei das bewegte wie auch das stehende Lichtbild zur Illustrierung des Vortrages herangezogen werden soll. Eine große Anzahl namhafter Persönlichkeiten der Wissenschaft, der Industrie und des Handels ist dem Gründungsausschuß des Filmarchivs beigetreten und hat ihm bedeutende Zuwendungen zugesagt. Die Leitung liegt in den Händen des Direktors der Urania, ferner eines tüchtigen technischen Fachmannes, zweier Oberlehrer und zweier Volksschullehrer. Eine große Anzahl der bedeutendsten kinematographischen Fabriken des In- und Auslandes haben zu der Sammlung des Filmarchivs beigesteuert, so daß schon jetzt eine Sammlung von wissenschaftlich wertvollen Films (etwa 23000 Meter) vorhanden ist, wie sie ihresgleichen kaum besteht. Dem Filmarchiv wird eine Auskunftsstelle angegliedert, die in sämtlichen Fragen, die das Gebiet der Kinematographie betreffen, Rat erteilt. Da dem Gründungsausschuß fast alle führenden Firmen der deutschen und ausländischen Filmindustrie angehören, ist die Auskunftsstelle in der Lage, auf sämtliche Wünsche und Anfragen maßgebende Auskunft zu erteilen.

Verkehrswesen.

Eine neue Binnenschiffahrtsgesellschaft ist unter dem Namen „Bayerischer Lloyd, Schiffahrtsgesellschaft m. b. H. mit dem Sitz in Regensburg“ zum Zwecke der Belebung des Güterverkehrs zwischen

dem Schwarzen Meere (den Balkanländern) und Regensburg ins Leben gerufen worden. Dieser Zweck soll namentlich durch die Förderung des Imports von Petroleumprodukten und Bodenerzeugnissen, insbesondere Mais aus Rumänien und den Balkanländern auf dem Donau-Wasserwege erreicht werden, ein Moment, welches in mehrfacher Hinsicht das Interesse des Reiches erheischt; auch günstige Verfrachtungsmöglichkeiten für die im Talweg von Regensburg nach Österreich-Ungarn, der unteren Donau sowie dem Schwarzen Meere in Betracht kommenden Ausfuhrgüter wird geboten. Da es sich hierbei nicht nur um die Privatinteressen der an der Ein- und Ausfuhr beteiligten großen Firmen handelt, sondern neben dem gleichfalls vorhandenen Interesse der Stadt Regensburg an der Entwicklung ihres Hafenverkehrs auch erhebliche allgemeine staatliche Interessen gefördert werden sollen, so bringt die Staatsregierung dem im Entstehen begriffenen Unternehmen besonderes Wohlwollen entgegen. Damit aber das wirtschaftliche Instrument dieses Schiffahrtsunternehmens, das ein internationales Gewässer wie die Donau befährt, nicht eines Tages in Hände gerät, welche ein deutschen Interessen zuwiderlaufendes Ziel verfolgen, hat sich die bayerische Staatsregierung das Vorkaufsrecht auf die Anteile der Gesellschaft ausbedungen und sich eine Kontrolle über die Geschäftsführung durch die Entsendung eines Staatsbeamten in den Aufsichtsrat gesichert.

Die Gesellschaft wurde mit dem Grundkapital von 4 Mill. M ins Leben gerufen. Es sollen vorsichtig Schritt für Schritt nur dem vorhandenen und hervortretenden Verkehrsbedürfnis folgende Fahrzeuge in Dienst gestellt werden. Dies läßt hoffen, daß unangenehme Enttäuschungen erspart bleiben. Gegründet wurde die Gesellschaft von der Bayerischen Vereinsbank, der Deutschen Bank, der Stadt Regensburg, der Deutschen Petroleum-Aktiengesellschaft, der Europäischen Petroleum-Union, der Firma Gebrüder Röchling, der Maschinenfabrik Augsburg-Nürnberg, der Steau Romana, der Petroleum-Akt.-Ges. m. b. H. Regensburg und der Bayerischen Petroleum-Gesellschaft München. Der erste Aufsichtsrat setzt sich aus den Herren Direktor Strauß-Berlin (1. Vorsitzender), Kommerzienrat Böhm, Direktor der Bayerischen Vereinsbank in München (2. Vorsitzender), Geh. Kommerzienrat Georg Christlieb-Regensburg, Dr. Emil Kohler-München, Geh. Legationsrat Dr. v. Jacobs, Vorsitzender des Vorstandes der Deutschen Levantelinie, Dr. A. Wolff, Direktor der Deutschen Bank, Filiale München, zusammen. Außerdem werden in den Aufsichtsrat kooptiert ein Vertreter der Stadt Regensburg und als Vertreter der bayerischen Staatsregierung Ministerialrat Dr. Doulé. Der Beitritt weiterer Gesellschaften steht bevor, namentlich hat die bayerische Großeisen-Industrie, soweit sie noch nicht in den vorgenannten Firmen schon vertreten ist, lebhaftes Interesse an dem Unternehmen. F. Z.

Fernsprechlinie Berlin—Rom. Die Arbeiten an der internationalen Fernsprechlinie Berlin—Rom dürften in nächster Zeit beendet sein. Auf deutschem Gebiet ist die Linie schon seit einiger Zeit fertig, und auch auf Schweizer Gebiet geht sie ihrer Vollendung entgegen. Es bleibt hier nur noch übrig, die Verbindung der Strecke Basel—Montreux mit dem Wallis herzustellen. Diese Arbeiten sind durch einen Zwangsenteignungs-Prozeß, mit dem sich auch das Bundesgericht zu befassen hatte, etwas in Rückstand geraten. Dagegen ist die Strecke Basel—Montreux schon seit einigen Monaten hergestellt und dient provisorisch zum interurbanen Verkehr zwischen Basel—Lausanne und Basel—Montreux.

Ermäßigung der Gebühren im deutsch-schweizerischen Fernsprechverkehr. Auf Anregung der Handelskammer Frankfurt a. M. hat das Reichspostamt verfügt, daß im deutsch-schweizerischen Fernsprechverkehr die Gebühren für Einzelgespräche zur Nachtzeit auf drei Fünftel der Tagesgesprächtaxe ermäßigt worden sind. Ferner wird zur Verbesserung des Fernsprechverkehrs mit Zürich und der östlichen Schweiz, den weiteren Wünschen der Handelskammer Frankfurt a. M. entsprechend, im laufenden Rechnungsjahr eine zweite Leitung Konstanz—Zürich hergestellt; zugleich werden die Betriebsmittel auf der Strecke Frankfurt—Karlsruhe—Konstanz vermehrt. Schließlich ist im Einverständnis mit der Schweiz der Bau einer unmittelbaren starkdrähtigen Leitung Frankfurt a. M.—Zürich für das Rechnungsjahr 1914 in Aussicht genommen.

Versammlungen.

Vom „Verband Deutscher Diplom-Kaufleute" (früher Verband der Inhaber deutscher Handelshochschul-Diplome) werden wir um Veröffentlichung folgender auf dem Verbandstag im Juni ds. J. nach einem Referat des Herrn August Held, D. H. H. angenommener Resolution gebeten:

Der Diplominhaber und die Praxis.

I.

Wir erwarten vom Gerechtigkeitsgefühl derer, die über die Handelshochschulen urteilen, daß sie sich nicht von vorgefaßten Meinungen oder Stimmungen leiten lassen, sich nicht auf andere Urteile verlassen, von denen sie nicht wissen, welchen Beweggründen und welchen Beobachtungen sie ihr Entstehen verdanken, wir erwarten fernerhin, daß sie sich selbst über die Tätigkeit an diesen Instituten eingehend informieren, womöglich durch eigenen länger währenden Besuch von Vorlesungen und Übungen. Auch bitten wir sie, aus Einzelheiten nicht voreilige Schlüsse zu ziehen, nicht ungerecht zu verallgemeinern, vor allem jene Diplominhaber nicht zu übersehen, die sich bereits in der Praxis bewährt haben, und im übrigen den neuen Anstalten Zeit zu gewähren, sich einzuleben und die Berechtigung ihres Bestehens durch spätere Erfolge ihrer Besucher in der Praxis nachzuweisen.

II.

Wir bitten die Handelshochschulen, sowohl der Öffentlichkeit als ihren Studierenden gegenüber immer wieder zu betonen, daß sie es als ihre vornehmste Aufgabe betrachten, einen gebildeten Kaufmann zu erziehen, der die Zusammenhänge des wirtschaftlichen Lebens klar erkennt, sich gleichzeitig der Bedeutung von Handel und Industrie in der Volkswirtschaft, aber auch ihrer sozialen Verpflichtung gegen die Gesamtheit bewußt ist, dessen Wissen jedoch gepaart ist mit persönlicher Tüchtigkeit und kaufmännischer Fachbildung, die ihn befähigen, sich in den Einzelbetrieben mit Erfolg zu betätigen und den berechtigten Ansprüchen der Privatwirtschaft zu genügen. Wir bitten die Handelshochschulen ferner, möglichst innige Beziehungen mit der Praxis zu erhalten und noch mehr als bisher die breite Öffentlichkeit über ihre Einzeltätigkeit aufzuklären und zu sorgen, daß die vielfach falschen Vorstellungen, die bei den Praktikern noch herrschen, zerstreut werden.

III.

Wir ersuchen die maßgebenden Persönlichkeiten in Handel und Industrie, sich selbst durch Anstellung möglichst vieler Diplominhaber vom Wert der Handelshochschulbildung zu überzeugen, zwischen Diplominhaber und Handelshochschulbesucher streng zu unterscheiden, neben den Nachweisen praktischer Leistungen das Diplom auf seine Einzelheiten hin anzusehen und daraus Schlüsse auf die Eignung des Inhabers zu ziehen, diesem selbst Zeit und Gelegenheit zu geben, sich in die speziellen Eigenheiten des Betriebes einzuarbeiten. Nach einer gewissen Zeit des Überganges werden sie bald die Beobachtung machen, daß — gleiche natürliche Anlagen vorausgesetzt — der Diplominhaber durch seine vertiefte, methodische Ausbildung zu größeren Leistungen und selbständigerer Auffassung befähigt ist, als sein rein praktisch vorgebildeter Kollege.

IV.

Den jungen Diplominhaber, insbesondere den, der noch nicht in der Praxis war, fordern wir auf, beim Eintritt in das kaufmännische Leben seine Ansprüche nicht zu hoch zu stellen, sich nicht allein auf sein Wissen zu verlassen, vielmehr sich durch unermüdlichen Fleiß in die besonderen Betriebsverhältnisse möglichst rasch einzuarbeiten, seine auf der Handelshochschule erworbenen Kenntnisse praktisch zu verwerten, sich durch gute und selbständige Leistungen dem Chef und dem Betrieb unentbehrlich zu machen und — sei es in höherer oder niedrigerer Stellung — stets seine Ehre dareinzusetzen, den Wert der Handelshochschulbildung in seiner eigenen Persönlichkeit darzutun. Sollte es ihm gelingen, eine leitende Stellung zu erreichen oder Unternehmer zu werden, so möge er ohne Zurückdrängung eines berechtigten Strebens nach privatwirtschaftlichen Erfolgen doch stets seiner staatsbürgerlichen und sozialen Verpflichtung gegen die Allgemeinheit eingedenk sein, damit er und sein Unternehmen sich als wertvolle, auch von anderen voll anerkannte Glieder der gesamten Volkswirtschaft erweisen.

Bücherbesprechungen.

1. *Julius Wolf, Das internationale Zahlungswesen.* Gr. 8°. 214 S. A. Deichertsche Verlagsbuchhandlung. Leipzig 1913.
2. *Roscher-Stieda, Nationalökonomik des Gewerbefleißes und Handels.* Gr. 8°. 618 S., J. G. Cottasche Buchhandlung Nachf. 8. Aufl. Stuttgart / Berlin 1913. Band III, 1, geh. M 12.—
3. *Magnus-Biermer, Die finanzielle Mobilmachung.* Gr. 8°. 55 S. Emil Roth, Gießen 1913, geh. M 1.50.
4. *Johann Plenge, Von der Diskontpolitik zur Herrschaft über den Geldmarkt.* Gr. 8°. 431 S. Julius Springer, Berlin 1913, geh. M 12.—.
5. *Ernst Günther Arnold, Untersuchungen über die Diskontierung von Buchforderungen.* Gr. 8°. 80 S. Duncker & Humblot. München / Leipzig 1913, geh. M 2.50.
6. *Heinrich Kleine-Natrop, Verfassung und Geschichte der Maklerbanken.* Gr. 8°. 112 S. Duncker & Humblot. München / Leipzig 1913, geh. M 3.50.
7. *Walter Borgius, Zollpolitisches A-B-C-Buch.* Duncker & Humblot. 8°. 120 S. München / Leipzig 1913, geb. M 2.—

Von den mir in den letzten Wochen zugegangenen Neuerscheinungen dürften die sieben genannten Werke für unsere Leser größeres Interesse haben. Obenan steht die neueste Arbeit von Prof. Julius Wolf, der für eine Reform des internationalen Zahlungsverkehrs seit mehr als zwei Jahrzehnten in Wort und Schrift eingetreten ist. In der für den Theoretiker und den Praktiker gleich interessanten und wichtigen Abhandlung werden zunächst die augenblicklichen Verhältnisse des internationalen Zahlungsverkehrs sachkundig und äußerst anschaulich geschildert, um daraus dann Folgerungen zu ziehen und Vorschläge für eine weitere Ausgestaltung zu machen. Ein internationaler Giroverkehr würde in der Tat eine große Umwälzung und Vereinfachung des internationalen Geldverkehrs bedeuten. Wir behalten uns vor, auf das lehrreiche Buch nochmals zurückzukommen.

Professor Wilhelm Stieda hat wieder in pietätvoller Weise die Roschersche „Nationalökonomik des Gewerbefleißes uud Handels" up to date gebracht. Bei einer derartigen Umarbeitung sind so viele Rücksichten zu nehmen, daß ein selbständiges Buch sicher nicht mehr Mühe und Zeit beansprucht hätte. Dankbar müssen wir daher Stieda für seine überaus wertvolle Arbeit sein, die in erster Linie, wie auch Roscher es sich gedacht hat — Lesebuch für Geschäftsmänner und Studierende hat R. das Buch genannt — für den in der Praxis stehenden Industriellen und Kaufmann bestimmt ist. Diesen wird es genußreiche Stunden und reiche Belehrung bringen.

Auch die Arbeit eines anderen allzufrüh Verstorbenen mußte von befreundeter Seite überarbeitet werden. Professor Liefmann hat die, gerade für die Gegenwart sehr aktuellen Vorträge Biermers über finanzielle Mobilmachung in Buchform herausgebracht.

Ein sehr aktuelles Thema behandelt auch Professor Plenge, der jetzt Nachfolger Heckels in Münster geworden ist. Plenge geht aus von der Reformtätigkeit der Reichsbank im Frühjahr 1912, die, wie er sagt, „sich zwar formal als eine Methode der freundschaftlichen Ratschläge und Anregungen gibt, die aber materiell anderen neue Geschäftsgrundsätze zur Erleichterung und Begünstigung der eigenen Geschäftsführung aufzwingen will". Er setzt sich mit der Reichsbank, den Kreditbanken, der Börse und noch mit manchen Anderen in oft — im Interesse des Verfassers müssen wir sagen „leider" — allzuleidenschaftlicher Weise auseinander, um schließlich zu dem Ergebnis zu gelangen: „Vorläufig sind wir noch nicht imstande, mit planmäßiger Absicht daran zu arbeiten, wer an der Stelle der Reichsbank die Herrschaft über den Geldmarkt haben soll." Auch wer, wie ich, in vielen wesentlichen Punkten mit dem Verfasser nicht übereinstimmt, wird aus der Lektüre des Buches reichen Gewinn ziehen.

Eine andere Art des Diskontgeschäftes, wenigstens nach dem allgemeinen Sprachgebrauch wird sie hierzu gerechnet, die Diskontierung von Buchforderungen, behandelt ein Praktiker, Dr. Arnold. Die Technik des Verfahrens wird klar dargestellt und die wirtschaftliche Bedeutung des Geschäftszweiges erörtert. Neues enthält die Arbeit jedoch nicht.

Rein historisches Interesse besitzt die Schrift von Dr. Heinrich Kleine-Natrop, die das 2. Heft der Prager staatswissenschaftlichen Untersuchungen bildet und die heute fast ganz verschwundenen Maklerbanken zum Gegenstand interessanter Betrachtungen macht.

Ein populäres Büchlein will die Arbeit von Dr. Borgius, des bekannten Geschäftsführers des Handelsvertragsvereins, sein. Fachausdrücke des Zollwesens und der Handelspolitik werden, in alphabetischer Reihenfolge, kurz und klar erläutert.

Obst.

Deutscher Handels-Hochschul-Kalender. Herausgegeben von *Walter le Coutre*, Diplom- Kaufmann. 8°. 295 S. Haude & Spenersche Buchhandlung Max Paschke, Berlin 1913. Geb. M 1.50.

Der zum ersten Male erscheinende Kalender enthält eine Menge Material, das nicht nur für augenblickliche und frühere Studierende der Handelshochschulen, sondern auch für andere, die sich für Einrichtungen und Vorgänge an unseren Handelshochschulen interessieren, von Interesse sein wird. Von allgemeinem Interesse sind u. a. die Abschnitte: Literaturübersicht — deren Revision ich dem Herausgeber empfehle —, Geld, Industrie, Landwirtschaft usw. Wir wünschen dem handlichen Büchlein weite Verbreitung. Obst.

Literatur-Übersicht.

August 1913.

A. BÜCHER.

Ausland, das überseeische — *Hogrefe, L.*, Auslandsbuch f. Kaufleute. 1. Bd.: Die deutschen Kolonien u. das überseeische Ausland. (328 S.) kl. 8°. L., Verb. deut. Hdlsgeh. 1913. Geb. M 1.80.

Bankgesetzgebung — *Goldberg, Mart.*, Geschichte d. deutschen Bank- u. Münzgesetzgebung seit der ersten Erneuerung des Reichsbankprivilegs. (187 S.) 8°. B., Puttkammer & M. 1913. M 3.—.

Baumwolle — *Levy, B.*, Die Baumwollfrage u. die deutschen Kolonien. (S. 391—414 m. 5 Abb.) gr. 8°. B., D. Reimer. 1913. M 1.—.

Berg- u. Hüttenwesen — Adreßbuch d. Bergwerke, Hütten- u. Walzwerke Deutschl. nebst der Nebenbetriebe. 9. Ausg. (VI, 511 S.) 8°. 1913/14. L., Degener. Geb. M 8.—.

Börsenwesen — Börsen-Handbuch, Bremer, f. Handel u. Industrie. Jahrbuch f. den Ex- u. Import Bremens 1913. (160 S. m. Abb.) gr. 8°. Bremen, H. Drewes. Geb. M 5.—.

Buchführung — *Hoffmeister, W.* u. *K. Wüster*, Geschäftsgänge u. Übungsbeispiele f. den Unterricht in der Buchführung f. Handelsschulen u. kaufmännische Fortbildungsschulen. Bearb. v. J. Clausen. 8°. Wittenberg, R. Herrose's Verl. Je M —.40.

Getreide — *Schulz, Aug.*, Die Geschichte der kultivierten Getreide. I. (VII, 134 S.) gr. 8°. Halle, L. Nebert. 1913. M 3.—.

Grossmächte, europ. — *Schwarz, O.*, Die finanz. Stellung der europ. Großmächte, zugl. im Hinblick auf ihre finanz. Kriegsbereitschaft. (45 S.) Stuttg., F. Enke. 1913. M 1.40.
Imperialismus, wirtschaftlicher — *Dietze, M.*, Der wirtschaftliche Imperialismus u. die Trusts. Vortrag. (52 S.) 8°. Charlottenbg., Soziolog. Verl. 1913. M 1.60.
Industrie, deutsche — Industrie, Die deutsche. Festgabe zum 25 jähr. Regierungs-Jubiläum Sr. Maj. des Kaisers u. Königs Wilhelm II. Dargebracht v. Industriellen Deutschlands. 3 Bde. 46×34 cm. B., L. Weiß. 1913. Geb. M 100.—; auf besserem Papier, geb. in Ldr. M 200.—; in Perg. M 300.—.
Kapital — *Gothein, E.*, Die Reservearmee des Kapitals. Vortrag. (42 S.) Heidelberg, Carl Winter. 1913. M 1.40.
Kaufmann — *Stern, F. W.*, Vom Stift zum Handelsherrn. Ein deutsches Kaufmannsbuch. 14.—18. Taus. (VIII, 382 S.) 8°. St., Union. Geb. M 5.—.
Kohlensyndikat, rhein.-westf. — *Bartz, O.*, Aufbau und Tätigkeit des rheinisch-westfälischen Kohlensyndikats in ihrer Entwicklung von 1893—1912. Diss. (VII, 152 S. m. Tab.) gr. 8°. Borna, R. Noske. 1913. M 5.—.
Lloyd, Norddeutscher — Jahrbuch des Norddeutsch. Lloyd Bremen 1912/13. Hrsg. im Auftrag des Vorstandes v. der literar. Abteilg. des Norddeutschen Lloyd. (VI, 506 S.) 8°. B., Welt-Reise-Verl. 1913. Geb. M 6.—.
Millionäre — *Martin, R.*, Jahrbuch des Vermögens u. Einkommens der Millionäre in der Prov. Hannover. (38 S.) 8°. B., R. Martin. Geb. M 10.—. — Dasselbe in Hessen-Nassau (m. Frankfurt a. M., Wiesbaden). (128 S.) 8°. 1913. Geb. M 10.—. — Dasselbe in den Provv. Ost- u. Westpreußen. (35 S.) 8°. 1913. Geb. M 10.—. — Dasselbe in der Rheinprovinz. (XII, 248 S.) 8°. 1913. Geb. M 10.—. — Dasselbe in der Prov. Sachsen. (82 S.) 8°. 1913. Geb. M 10.—. — Dasselbe in der Prov. Schlesien. (XXV, 204 S.) 8°. 1913. Geb. M 10.—. — Dasselbe in Schleswig-Holstein. (37 S.) 8°. 1913. Geb. M 10.—. — Dasselbe in Westfalen. (71 S.) 8°. 1913. Geb. M 10.—.
Mobilbankwesen — *Steiner, F. G.*, Die Entwicklung des Mobilbankwesens in Österreich. Von den Anfängen bis zur Krise v. 1873. (VIII, 271 S.) Wien, C. Konegen. 1913. M 6.50.
Patentrecht — Entwürfe, Vorläufige, e. Patentgesetzes, u. Gebrauchsmustergesetzes u. e. Warenzeichengesetzes nebst Erläuterungen. (72 S.) Lex.-8°. B., C. Heymann. 1913. M 1.—. (Partiepreise.)
Schiffbau — Schiffbau, Deutscher, 1913. Hrsg. aus Anlaß des 25 jähr. Regierungsjubiläums S. M. des deutschen Kaisers Wilhelm II. Chefred.: O. Flamm. (III, 344 S. m. Abb. u. 1 farb. Bildnis.) Lex.-8°. Zeitschr. „Schiffbau". Geb. M 5.—.
Steuern — *Rieß, Ernst*, Die neuen Steuer- u. Stempelgesetze. Wehrbeitrag. Besitzsteuer. Mit besond. Berücksicht. der preuß. Steuergesetzgebg. (IV, 55 S.) kl. 8°. Berlin, C. Heymann. 1913. M 1.—.
Verlagsgesetz — *Frenkel, K. R.*, Die Anwendung des Verlagsgesetzes vom 19. 6. 1901 auf Werke der bildenden Kunst. Diss. (VII, 94 S.) 8°. L., B. Liebisch. 1913. M 1.—.
Wechsellehre — *Schwinn, Kilian*, Vollständige Wechsellehre. Anh.: Verdeutschungen und Erklärgn. v. Ausdrücken der Wechselordng. (33 S.) 8°. Chemn., E. Focke's Bh. 1913. M 1.—.
Wirtschaftsvereine — Handbuch wirtschaftlicher Vereine u. Verbände des Deutschen Reichs. Hrsg. v. Hansa-Bund f. Gewerbe, Handel u. Industrie. (VIII, 733 S.) gr. 8°. B., H. Hillger. 1913. M 10.—; geb. M 12.—.
Wucher — *Pinner, A.*, Wucher u. Wechsel. Ein Leitfaden zum Schutze gegen Bewucherung. 2. Aufl. 6.—8. Taus. (IV, 76 S.) kl. 8°. 1913. Berl., Vossische Buchh. 1913. M 1.—; geb. M 1.50.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Bagdadbahn — *Hennig, R.*, Stand und Aussichten der Bagdadbahn. Die Welt des Kaufmanns. 1913. 8.
Börsenwesen — Waldeck, Wirksame Börsengeschäfte. Plutus. 1913. 32.
Devisenmarkt — *Mahlberg, W.*, Die Nachrichtengrundlagen des Devisenmarktes. (Schluß.) Zeitschr. f. handelswissenschaftl. Forschung. 1913. 11.
Handelsschulwesen — *Martell, P.*, Handelsschulen in Nordamerika. Die Deutsche Fortbildungsschule. 1913. 15.
Kreditwesen — *Lipps, O.*, Über das Kreditwesen. Die Welt des Kaufmanns. 1913. 6.
Panamakanal — *Benke, A.*, Der Panamakanal u. d. Häfen d. amerikanischen Nordwestens. Weltverkehr u. Weltwirtschaft. 1913. 3.
Reservefonds — *Eppstein, M.*, Reservefonds. Plutus. 1913. 32.
Valuta — *Oberfohren, E.*, Die Einbürgerung d. deut. Valuta auf dem Weltmarkte. Weltverkehr u. Weltwirtsch. 1913. 3.
Wehrsteuer — *Schmalenbach, E.*, Das Schätzungsverfahren zum Wehrbeitrag. Zeitsch. f. handelsw. Forsch. 1913. 11.
Zündholzindustrie — *Bessunger, E.*, Zur Lage der deut. Zündholzindustrie. Deutsche Industrie. 1913. 12.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

Banning, S. T. Organisation, administration and equipment made easy. 302 S. 13. Aufl. 4 sh. 6 d. netto. Verlag: Gale & P.
Brisco, N. A. Economics of business. 6 sh. 6 d. netto. Verlag: Macmillan.
Canada Newspaper Co Ltd. Canada to-day 1913. 250 S., eine Karte und 300 Illustrationen. 2 sh. netto.
Directory and Chronicle for China, Japan & Straits Settlements, Indo-China, Philippines etc. 30 sh. netto. Verlag: Hong Hong Daily Press.
The Directory of Directors. 15 sh. netto. Verlag: Thomas Skinner & Co.
Casson, Herbert N. Ads and sales; a study of advertising and selling. 176 S. 6 sh. netto. Verlag: Pitman.
Cole, Sanford D. Merchant Shipping Acts. 246 S. 5 sh. netto. Verlag: J. Brown.
Farrer, F. E. The Law relating to Prospectuses. 8 sh. netto. Verlag: E. Wilson.
Johnson, George. Manufacturing Book-keeping and Costs. 124 S. 3 sh. 6 d. netto. Verlag: J. Pitman.
Kelly's Custom tariffs of the world. 10 sh. netto. Verlag: Kelly's Directories Ltd.
— Directory of Merchants, Manufacturers and Shippers of the World. 3450 S. 36 sh. Verlag: Kelly's Directories Ltd.
London Matriculation Directory No. 64. 1 sh. netto. Verlag: Clive.
Parkinson, Henry. A Primer of Social Science. 388 S. 2 sh. netto. Verlag: P. S. King.
Perry, Walter & Co Ltd. Directory of Gt. Britain & Ireland, and Continental & Colonial Mercantile Guide. 30 sh. netto. Verlag: W. Perry & Co Ltd.
Rambousek, J. Industrial Poisoning. 374 S. 12 sh. 6 d. netto. Verlag: E. Arnold.
Sayers, W. C. B. Card catalogue. 86 S. Ill. 3 sh. 6 d. netto. Verlag: Grafton & Co.
Sell's Directory of registered telegraphic addresses for 1913. 25 sh. Verlag: Business Dictionaries Ltd.
Spens, A. T. The Indian ready reckoner. 12 sh. 6 d. Verlag: Thacker.
Turnbull. Dock & port charges for the United Kingdom. 21 sh. netto. Verlag: Simpkin.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 7 LEIPZIG · OKTOBER 1913 6. JAHRG.

Monatsübersicht zur Rundschau.

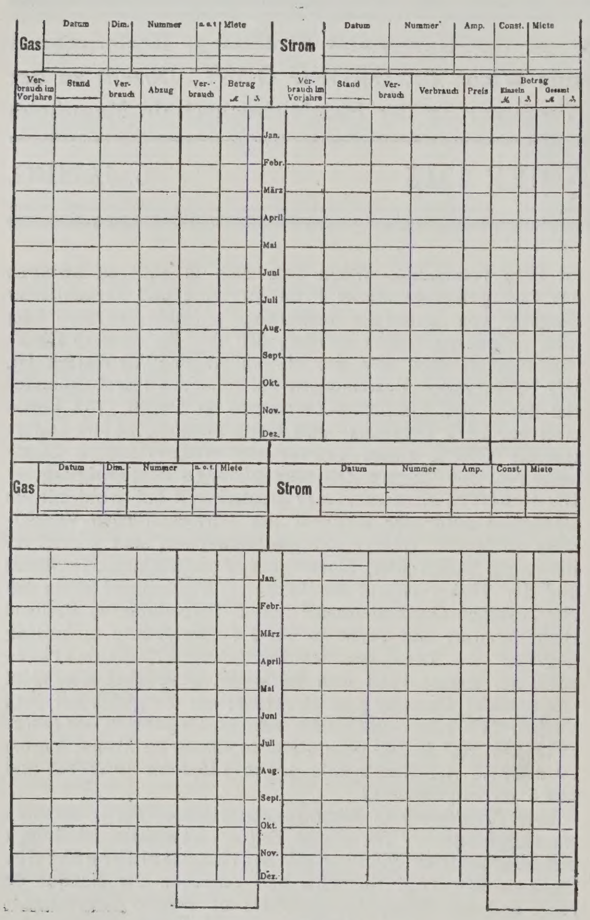
Das Bild der allgemeinen Wirtschaftslage in Deutschland, wie es sich in der abgelaufenen Berichtsperiode darstellt, ist im allgemeinen kein ungünstiges. Die Entspannung, die am Geldmarkt im Monat August eingetreten war, durfte sich bis zur 2. Hälfte des Monats September fortsetzen und nur die Vorbereitungen auf den Quartalsultimo gaben der Tendenz der Geldleitsätze wieder eine Richtung nach oben. Die Reichsbank durfte in der letzten Zeit auch dank des für sie günstigen Standes der Devise London von der internationalen Goldbewegung ziemlich profitieren. Der Goldbestand erreichte nach dem Ausweis vom 15. September mit 1170 Millionen Mark eine neue Rekordhöhe und die günstige Verfassung, in der sich die übrigen Positionen des Reichsbankstatuts befinden, gibt eine Gewähr dafür, daß man wohlgerüstet den Anforderungen des Herbsttermins gegenübersteht. Eine Ermäßigung der Bankrate London und Berlin wurde in der letzten Zeit wiederholt diskutiert. Es ist sicher, daß die Leitung der Bank von England eine Zeitlang einer offiziellen Geldverbilligung geneigt gegenüberstand, aber die starken Goldentziehungen, unter der die Bank in der letzten Zeit zu leiden hatte, haben vorerst die Hoffnungen wieder zunichte gemacht. Mit einer Ermäßigung in der zweiten Oktoberhälfte glauben aber kontinentale und englische Finanzkreise noch rechnen zu dürfen. Auf jeden Fall scheint solche Maßnahme nach dem derzeitigen Stand der Bank von England nicht ausgeschlossen. Eine Herabsetzung des Berliner Banksatzes hängt wohl einigermaßen von der Politik des Londoner Marktes ab. Auch für Berlin spricht man einer Ermäßigung des Bankdiskonts für die zweite Oktoberhälfte stark das Wort. — Die Aussichten für die Welternte haben sich im allgemeinen nicht verändert. Wenngleich die in der letzten Zeit nicht immer günstige Witterung die Qualität der einzelnen Getreidearten herabgemindert haben dürfte, so kann doch mit einem außerordentlich befriedigenden Resultat gerechnet werden. Die Rückwirkungen des bevorstehenden Erntegeschäfts auf die Geldmärkte machen sich schon in einem ziemlichen Goldbedürfnis New Yorks geltend. — Die Verhältnisse im Eisen- und Kohlengewerbe zeigen ein der derzeitigen Wirtschaftslage angemessenes Bild. Der Geschäftsgang an den Märkten ist als weiter ruhig zu bezeichnen. Beim Stahlwerksverband ist in den ersten 8 Monaten des laufenden Jahres der Inlandversand von 1 100 000 to. um ca. 150 000 to. zurückgegangen, was die Verbandsleitung zu einer weiteren Ermäßigung der Halbzeugpreise um M 5.— für das 4. Quartal 1913 veranlaßte. Wenn sich auch in anderen Zweigen des Eisengewerbes starke Preisrückgänge und verminderter Eingang von Aufträgen bemerkbar machten, so muß dem doch entgegengehalten werden, daß der Bedarf nach Eisenbahnmaterial nach wie vor ein außerordentlich starker ist. Die bedeutenden Bestellungen auf rollendes Eisenbahnmaterial durch das Eisenbahn-Zentralamt in Berlin (732 Lokomotiven, 1872 Personen- und Gepäckwagen, 16 309 Güterwagen) sichern einem Teil unserer verarbeitenden Eisenindustrien auf längere Zeit eine günstige Beschäftigung. — Die Schiffbauindustrie in Deutschland hat wohl mit am wenigsten unter der Ungunst der wirtschaftlichen Verhältnisse zu leiden. Unsere Kriegsschiffwerften sind zurzeit für Rechnung Österreichs, Norwegens, Griechenlands, Rußlands und der Türkei vollauf beschäftigt. Griechenland allein hat ein Turbinen-Großlinienschiff und 6 Torpedoboote, Rußland einen Kreuzer und Turbinen für 8 Torpedoboote in Auftrag gegeben. — Die Lage des deutschen Arbeitsmarktes hatte im August 1913 dem Vormonat gegenüber eine nicht unerhebliche Besserung aufzuweisen; ein Vergleich mit dem Vorjahr fällt aber noch immer sehr zu Ungunsten des Jahres 1913 aus. Auf je 100 offene Stellen kamen im Monat August 1913 127,2 Arbeitssuchende gegen 135,7 im Vormonat und 112,6 im August 1912.

Der Friedensschluß zwischen den Balkanvölkern, der nun ein endgültiger — für einige Zeit — geworden ist, bringt den kontinentalen Märkten den starken Geldbegehr der Balkan-Staaten. So schweben zwischen der Banque de Paris und der Banca Commerciale di Milano Vorverhandlungen wegen eines Darlehens von 30 Millionen Francs für Montenegro. Weiter soll wegen der Unterbringung einer griechischen Anleihe in Paris, die von französischer Seite an eine Übertragung des Baues der Bahn Salonik-Larissa an eine französische Gesellschaft geknüpft ist, verhandelt werden. Weiter wurden hier 250 Millionen 5 % serbischer Monopolanleihe, die in der ersten Hälfte des Oktober zur Emission kommen soll, gezeichnet und die bulgarische Regierung verhandelt zurzeit wegen der Aufnahme eines Vorschusses von 30 Millionen Francs in Schatzbonds mit dem Bankhaus Rothschild, einer Anzahl Wiener und Budapester Finanziers. — Daß aber auch schon mit einer gewissen Reorganisation der wirtschaftlichen Verhältnisse der Balkanländer begonnen wird, zeigt die bevorstehende Gründung einer griechisch-serbischen Handelsbank zum Zweck der Förderung der Handelsbeziehungen zwischen den beiden Ländern und die einer Staatsbank von Albanien, welch letztere als Gründer ein Konsortium österreichischer nnd italienischer Banken hat. *Bürklin.*

Die Konsumverrechnung in den städtischen Wasser-, Gas- und Elektrizitätswerken Mannheim unter Anwendung von Burroughs Additionsmaschinen.

Von K. Juckenburg, Mannheim.

Büromaschinen, insbesondere Rechenmaschinen, erfüllen ihren Zweck nur dann, wenn es gelingt, sie so in den Betrieb einzugliedern, daß nicht nur eine Ersparnis an Arbeitskraft, sondern, was noch viel wichtiger ist, eine scharf durchgeführte Kontrolle gewährleistet wird. Die nachfolgenden Ausführungen sollen einen Beitrag dazu liefern, wie dieser Forderung in sehr guter Weise entsprochen werden kann.

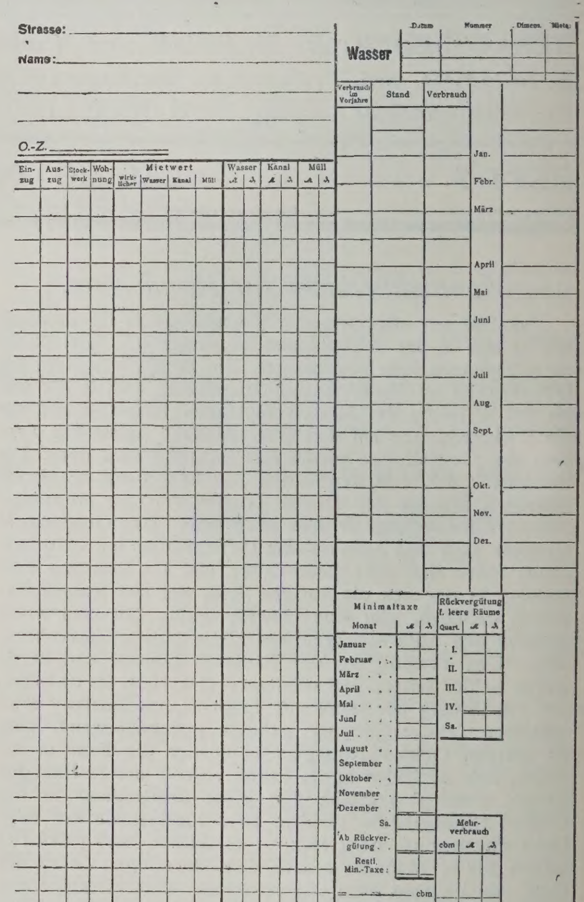


Formular 1 (Vorderseite).
Das Aufnahmebuch.
(Rechte Buchseite).
Wirkliche Größe: 21,1 : 34 cm.

Die städtischen Wasser-, Gas- und Elektrizitätswerke Mannheim bringen in ihrer Konsumverrechnungsabteilung 7 Burroughs Additionsmaschinen zur Anwendung. Eine Darstellung der Konsumverrechnung der genannten Werke soll das oben gesagte bekräftigen[1]).

[1]) Mannheim hat die kombinierte Verrechnung von Wasser-, Kanal-, Müllabfuhrgebühren, Gas und Strom durchgeführt. Das Material wurde mir in liebenswürdigsterweise von der Direktion der Werke zur Verfügung gestellt.

Als Grundlage für die Konsumverrechnung dienen die Aufzeichnungen in dem Aufnahmebuch bzw. in den Aufnahmebüchern. Das Aufnahmebuch ist in ungefähr 240 einzelne Bücher zerlegt, die jedes Jahr neu angelegt werden. Die Aufzeichnungen erstrecken sich auf Name und Wohnung des Konsumenten, Tag des Einzugs, Mietwert der Wohnung (siehe Formular 1). Diese Eintragungen werden vorgenommen auf Grund von Aufnahmebogen, die vom Hauseigentümer auszufüllen sind. Die Konsumenten sind nach Straßen aufgeführt; für die Anordnung ist also die Wohnung maßgebend. Die reduzierten Mietwerte, die für die Berechnung der Wasser-, Kanal- und Müllabfuhrgebühren in Anwendung kommen, werden ebenso wie die Ge-



Formular 1 (Rückseite).
Das Aufnahmebuch.
(Linke Buchseite).
Wirkliche Größe: 21,1 : 34 cm.

bühren selbst von der Verwaltung festgesetzt und eingetragen. Weiterhin werden in dieses Buch die notwendigen Notizen über Art, Nummer und Tag der Aufstellung der Wasser-, Gas- und Stromzähler gemacht. Mit den Aufnahmebüchern gehen die Ableser allmonatlich einmal auf die Tour, um den Stand der Wasser-, Gas- und Stromzähler in jedem Haus gemeinschaftlich aufzunehmen. Nach diesen Eintragungen wird in der Konsumverrechnungsabteilung der Verbrauch fest-

gestellt, der Betrag ausgerechnet und beides eingetragen. Bei Wasser ist eine Minimaltaxe festgesetzt, die sich nach dem Mietwert richtet. Für leerstehende Räume wird bei rechtzeitiger Anmeldung eine Rückvergütung gewährt, ein Mehrverbrauch wird am Ende des Jahres in Rechnung gestellt. Zur Kontrolle wird in einer Vorspalte der Verbrauch für Wasser, Gas und Strom im Vorjahre eingesetzt[1]).

Das Ausschreiben der Rechnungen erfolgt mit Burroughs selbstschreibenden Additionsmaschinen. Die Rolle mit weißem Papier ist durch eine solche mit vorgedruckten Rechnungsformularen (siehe Formular 2) ersetzt. Die beiden Kolonnen werden mit der Rechenmaschine ausgefüllt. Bei dem Schreiben der Zahlen in der ersten Spalte (Ordnungszahl, Tag, an dem der Zählerstand abgelesen wurde, Zählerstand, Anzahl der cbm bzw. Kw.-Std., Nummern der Zähler) ist das Zählwerk ausgeschaltet. Die Beträge, die in der zweiten Spalte eingesetzt werden, werden von der Maschine addiert, und am Schluß wird das Endergebnis selbsttätig eingesetzt. Nachdem die Rechnung so geschrieben ist, wird das Rechnungsformular abgetrennt und die Maschine wieder auf leer gestellt. Durchschnittlich werden von einer Person täglich 700 Rechnungen hergestellt, ein geübter Schreiber bringt es bis zu 1000 Stück.

Ebenfalls auf Grund der Aufnahmebücher werden die Kataster angefertigt, d. i. die Feststellung der Sollbeträge für Wasser-, Gas-, Müllabfuhrgebühr, Gas und Strom[1]). Die Kataster werden nach Erhebertouren hergestellt. Die Stadt ist wegen der leichteren Einziehung der Beträge in 3 Abteilungen eingeteilt, die Abteilungen in Erhebertouren, die

[1]) Die Wasser-, Kanal- und Müllabfuhrgebühren werden bei einem Mietwert von über 300 M auf Antrag des Hausbesitzers vom Mieter direkt erhoben, doch haftet der Hauseigentümer für den Eingang der Beträge.

[1]) Die Werke haben kameralistische Buchführung.

Formular 2.

Rechnung pro Juli 1913 für Herrn: *A. Müller* *Mollstr. 1* Städt. Wasser-, Gas- und Elektrizitätswerke Mannheim	O.-Z. *1*	Betrag M Pf.	Formular 2.
	Wasserminimaltaxe .	*4,92*	
	Kanalgebühr . . .	*2,61*	**Bügle mit Gas oder Elektrisch.**
	Müllabfuhrgebühr .		
	Wassermessermiete .	*25*	

Gasrechnung pro Juni 1913 für Herrn	Messerstand am *24.*	Verbrauch cbm	Betrag M Pf.
Gaspreis pro cbm = $13\frac{1}{2}$ Pfg. Die Messermieten erscheinen unter den Verbrauchsbeträgen. Städt. Wasser-, Gas- und Elektrizitätswerke Mannheim	*9012*	*17*	*2,30* *60*

REKLAMATIONEN hinsichtlich des Wasser-, Gas- und Stromverbrauchs und der Berechnung, wegen Kokslieferungen, Installationsarbeiten, ferner Bestellungen, wollen tunlichst schriftlich an die Direktion der Wasser-, Gas- und Elektrizitätswerke eingereicht werden. Mündliche Mitteilungen an unsere Gelderheber oder Ableser bitten wir zu unterlassen.

MELDUNGEN über Mietwerte, leerstehende Wohnungen, sowie wegen Messer- und Zählerstandsaufnahmen sind 3 Tage vor dem Ein- bzw. Auszug unter Benützung der auf unserer Konsumverechnungs-Abteilung erhältlichen Formulare zu erstatten.

Stromrechnung pro Juni 1913 für Herrn	Zählerstand am *24.*	Verbrauch Kw.-St.	Betrag M Pf.
		2781	*50*
	925	*9*	*3,60*
		8281	*50*
Grundpreis für Lichtstrom pro Kwst.: 40 Pfg. „ „ Kraftstrom „ „ 20 „ Falls Staffelpreis berechnet wird, ist dieser Preis unter dem des Verbrauchs beigesetzt. Die Zählermieten erscheinen unter den Verbrauchsbeträgen. Städt. Gas-, Wasser- und Elektrizitätswerke Mannheim	*61*	*15*	*3,00*

Anmerkung: Die Rechnungen haben nur Gültigkeit, wenn sie mit dem Stempel der Kousumverrechnungsabteilung versehen sind.

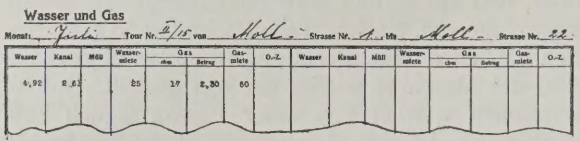
Empfangen für Städt. Wasser-, Gas- und Elektrizitätswerke Mannheim.

Der Erheber:

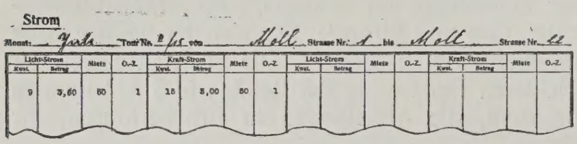
K. Krause.

Die Berechnung des Gas- und Stromverbrauchs stützt sich nicht auf den genauen Verbrauch im Monat, sondern auf den Verbrauch, wie er sich von Ablesung zu Ablesung des betr. Gasmessers bzw. Stromzählers ergibt. Die Ablesungen erfolgen immer in Zwischenräumen von etwa 30 Tagen. Die Zahl nach „Stand am" verzeichnet das Datum der Ablesung. 20 bis 31 sind Tage des gleichen Monats für den die Gas- bzw. Stromrechnung ausgestellt. 1 bis 19 sind Tage des folgenden Monats. Falls mehrere gleichartige Messer oder Zähler vorhanden, zeigt die Zahl vor Stand- und Verbrauchsmenge die No. an.	Gesamtbetrag der Rechnungen:	*18,28**

jede ca. 130—140 Konsumenten umfaßt. Jeder Konsument erhält seine Ordnungszahl, die im Aufnahmebuch eingetragen ist und ebenfalls auf der Rechnung steht. Die Kataster (siehe Formular 3 und 4) werden getrennt für Wasser, Kanal-, Müll-

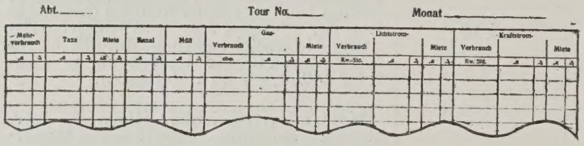


Formular 3.
Kataster (Feststellung der Soll-Beträge nach Erhebertouren).
Wirkliche Größe: 31,5 : 51 cm.



Formular 4.
Kataster (Feststellung der Soll-Beträge nach Erhebertouren).
Wirkliche Größe: 31,5 : 51 cm.

gebühren, Gas und Strom mit Hilfe von Burroughs Additionsmaschinen mit doppeltem Zählwerk angefertigt. Die Beträge in den einzelnen Spalten werden von der Maschine addiert und am Schluß jeder Seite die Summen ausgeschrieben. Durchschnittlich werden von einer Person an einem Tage die Kataster von 10 Touren zusammengestellt. Die Endsumme jeder Seite der beiden Kataster werden handschriftlich in eine Sammelliste eingetragen und hier die Gesamtsumme festgestellt (siehe Formular 5).

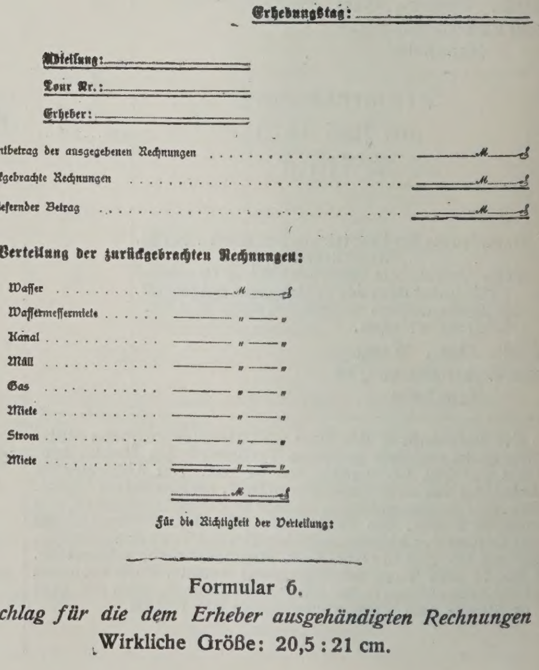


Formular 5.
Liste zur Zusammenstellung der einzelnen Katasterseiten.
Wirkliche Größe: 21 : 33 cm.

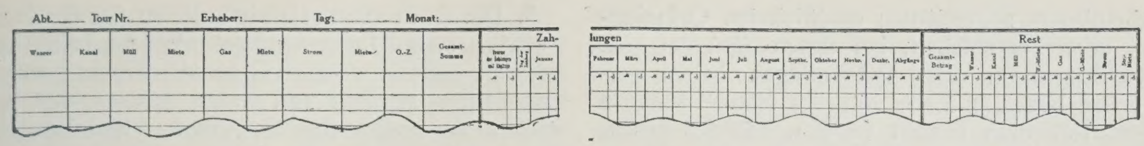
Die Kontrolle vollzieht sich in der folgenden Weise: Der Vorsteher der Abteilung nimmt die Rechnungen und das Kataster einer bestimmten Tour zur Hand, vergleicht, ob die Rechnung mit der Ordnungszahl 1 mit der ersten und die Rechnung mit der Ordnungszahl 40 mit der letzten Eintragung auf der ersten Seite des Katasters übereinstimmt (es gehen 40 Eintragungen auf eine Seite des Katasters). Zwischen Rechnung 40 und 41 legt er ein Zeichen, ebenso zwischen 80 und 81 u. s. f. Die Rechnungen dieser Tour übergibt er nun wieder der Rechenmaschine zur Anfertigung des Kontrollstreifens. Auf einen Streifen Papier werden die Endbeträge der einzelnen Rechnungen geschrieben und von der Maschine addiert. Da, wo ein Zeichen liegt, wird die Summe niedergeschrieben. Am Schluß des Streifens werden die einzelnen Summen noch einmal wiederholt und die Gesamtsumme festgestellt. Nach Fertigstellung des Streifens wird vom Vorsteher die Vergleichung mit dem Kataster vorgenommen. Die Quersumme der Beträge für Wasser-, Kanal-, Müllabfuhrgebühr, Gas und Strom am Schluß jeder Katasterseite muß mit der entsprechenden Summe auf dem Kontrollstreifen übereinstimmen, und die Gesamtsumme der Rechnungen muß denselben Betrag aufweisen wie die Quersumme der Endbeträge in der Sammelliste. Das Auffinden von Fehlern wird dadurch ganz besonders erleichtert, daß auf dem Kontrollstreifen nicht nur die Gesamtsumme der Rechnungen der betreffenden Tour, sondern auch die Summen für die einzelnen Katasterseiten festgestellt werden. Es erfolgt so eine Teilung des Fehlerfeldes. (Eine besondere Kontrolle wird noch jährlich vorgenommen, um Fehler, die bei Berechnung des Gas- und Stromverbrauches gemacht wurden, aufzudecken. Durch Vergleich des Zählerstandes am Anfang und Schluß des Jahres wird der Verbrauch im Jahr festgestellt, multipliziert mit dem Einheitspreis muß sich die Gesamtsumme der monatlich gezahlten Beträge ergeben).

Die Rechnungen müssen nun noch mit den Adressen versehen werden, was mit der Adressiermaschine ausgeführt wird. Die Adressen sind nach Touren und innerhalb derselben nach Ordnungszahlen registriert, so daß diejenigen einer bestimmten Tour leicht aus ihrem Standort genommen und in die Maschine eingesetzt werden können. (Jede Wohnungsänderung muß natürlich nicht nur im Aufnahmebuch sondern auch im Adressenverzeichnis vorgemerkt werden.)

Die Rechnungen einer Tour werden samt Kontrollstreifen in einen Umschlag (siehe Formular 6) gelegt und dem Erheber zur Einziehung übergeben. Auf dem Umschlag wird angegeben der Erhebertag, die Abteilung und Nummer der Tour, Name des Erhebers und der Gesamtbetrag der Rechnungen Die Touren sind so eingerichtet, daß



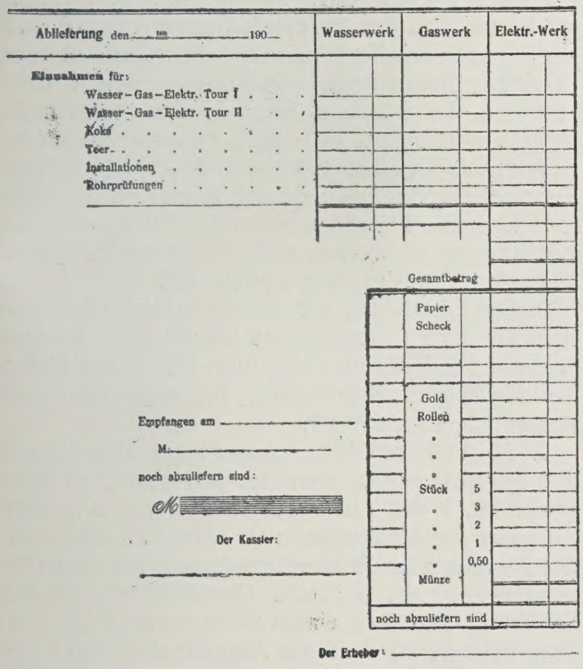
Formular 6.
Umschlag für die dem Erheber ausgehändigten Rechnungen
Wirkliche Größe: 20,5 : 21 cm.



Formular 7. *Rückstände-Bezirke.* Wirkliche Größe: 50 : 63 cm.

sie in einem Tag erledigt werden können. Die Rechnungen, die unbezahlt zurückkommen und der abzuliefernde Betrag werden vom Erheber nach Beendigung der Tour eingetragen. Abzuliefernder Betrag + unbezahlte Rechnungen muß Gesamtbetrag der übergebenen Rechnungen ergeben. Die unbezahlten Rechnungen werden von einigen benachbarten Touren zusammengefaßt und von dem Erheber nach 6—8 Tagen noch einmal vorgezeigt. Die jetzt wieder zurückgebrachten unbezahlten Rechnungen werden in das Rückstandsregister eingetragen, was wieder mit der Rechenmaschine geschieht (siehe Formular 7). Das Rückstandsregister wird samt den Rechnungen dem Eintreibungsbüro übergeben; für die Konsumverrechnungsabteilung gelten diese Rechnungen als erledigt.

Die eingezogenen Beträge liefert der Erheber an der Kasse oder der Bank ab.



Formular 8.

Ablieferungsbuch des Erhebers.

Wirkliche Größe: 20 : 26 cm.

Durch die Einführung von Burroughs Additionsmaschinen ist die Konsumverrechnung bedeutend erleichtert worden. Während früher das Ausschreiben der Rechnungen erhebliches Personal erforderte, ist diese Arbeit jetzt mit verhältnismäßig wenig Leuten zu erledigen. Durch Feststellung der Endsummen auf verschiedene Art, durch Addition der Rechnungsbeträge und der Kataster, müssen Fehler, die durch Verschreiben entstehen, stets erkannt werden. Unterschlagungen ist dadurch vorgebeugt, daß Rechnungen und Kataster von verschiedenen Beamten geschrieben werden. Eine Verständigung zwischen diesen beiden Personen ist so gut wie ausgeschlossen, da bei der großen Anzahl von Aufnahmebüchern der Rechnungsschreiber nie weiß, wer das entsprechende Kataster schreiben wird.

Gründungshergang und Gründungskosten bei Aktiengesellschaften und Gesellschaften mit beschränkter Haftung.

Von R. Beigel, Straßburg.

I.

Allgemeiner Teil.

Vorzüge und Nachteile der Aktiengesellschaft und der Gesellschaft mit beschränkter Haftung.

Bei einem Zusammenschluß von Kapitalisten zu einer Handelsgesellschaft fällt die Frage schwer ins Gewicht, welche Rechtsform angenommen werden soll. Die Wahl schwankt gewöhnlich zwischen Aktiengesellschaft und Gesellschaft mit beschränkter Haftung.

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung ist aus dem Bedürfnis freierer Formen auf dem Gebiete des Handelsgesellschaftsrechts mit Bezug auf Organisation und autonome Regelung der inneren gesellschaftlichen Verhältnisse hervorgegangen. Sie nimmt eine Mittelstellung zwischen den streng individualistischen Gesellschaftsformen des geltenden Rechts und der auf rein kapitalistischer Grundlage beruhenden Aktiengesellschaft ein. Dieser Umstand und ihre elastische Natur hat sie zum Liebling der Kapitalistenwelt gemacht.

Im Vergleich zu der Aktiengesellschaft hat die Gesellschaft mit beschränkter Haftung eine Reihe von Vorzügen sowohl rechtlicher wie ökonomischer Natur. Freilich wohnen ihr auch mancherlei Nachteile bei.

Zum Vergleich sei hier eine Zusammenstellung der Eigenschaften der A.-G. und der G. m. b. H. wiedergegeben:

Die Vorzüge der Aktiengesellschaft:

1. Die Mitglieder des Vorstandes und des Aufsichtsrates müssen bei jeder Gründung den Gründungshergang prüfen. Bei Gründungen mit

Sacheinlagen, sogenannten qualifizierten Gründungen, oder bei solchen, bei denen Gründer sich Entschädigungen oder Belohnungen haben versprechen lassen, müssen von der Handelskammer eigens Revisoren bestellt werden, die den Gründungshergang nachzuprüfen haben, was der Grundlage des Unternehmens eine gewisse Garantie verleiht.

2. Jeder Aktionär haftet nur mit seinem Aktienbesitz. Zu anderen Leistungen ist niemand verpflichtet. Die Aktien können zwar auf den Namen, aber auch auf den Inhaber (was die Regel ist) lauten. Der Übergang der Aktien in anderen Besitz vollzieht sich ohne jede Förmlichkeit. Darum werden sie, wie eine andere Gattungsware, an der Börse gehandelt, freilich sind sie auch gerade darum Gegenstand der Börsenspekulation.

3. Durch die völlige Ungebundenheit, mit der der Wechsel im Aktienbesitz sich vollzieht, tritt eine Mobilisierung des Gesellschaftskapitals ein. Mit ihr hört allerdings zugleich auch das Interesse des Aktionärs an dem Unternehmen auf. Dafür tritt bei ihm das weit stärkere Interesse am Dividendenbezug in den Vordergrund.

4. Volkswirtschaftlich erfüllt die Aktiengesellschaft wie keine andere Gesellschaft die große Aufgabe, die Handel und Verkehr an die Kapitalkraft eines Volkes stellen, und nur der Aktiengesellschaft sind die Errungenschaften zu verdanken, die den modernen Kulturfortschritt bezeichnen.

Die Nachteile der Aktiengesellschaft.

1. Kauf und Verkauf von Aktien finden statt nach ihrem Kurs oder Preis. Da der Kurs von der Höhe der Dividende abhängt, so wird diese oft künstlich in die Höhe gesetzt, damit die Aktien einen guten Kurs haben. Damit hängt zusammen, daß oft das Prinzip der Bilanzwahrheit durchbrochen wird, daß ungünstige Tatbestände verschwiegen oder verschleiert werden.

2. Es gibt kein Mittel um zu erkennen, ob der im Kurs zum Ausdruck gebrachte Wert richtig ist, ebensowenig wie man den innern Wert einer Aktie auf seine Richtigkeit prüfen kann.

3. Die Unmöglichkeit, aus der Aktie sichere Schlüsse auf die Güte des Unternehmens zu ziehen, der Mangel an Verständnis und Interesse der meisten Aktionäre für „ihr" Unternehmen und die Unmöglichkeit des Aufsichtsrates als wirkliches Kontrollorgan der Gesellschaft zu wirken, wie es nach dem Gesetz der Fall sein sollte, begünstigen Mißwirtschaft und Untreue.

4. Das Interesse der Aktionäre am Unternehmen erschöpft sich — wie erwähnt — an dem Interesse des Dividendenbezugs. Da die meisten Aktionäre den Betrieb und seine Technik nicht kennen, und auch die Bilanz der Gesellschaft nicht mit der nötigen Sachkenntnis zu lesen verstehen, so ist die Mehrzahl der Aktionäre durch nichts zu bewegen, den Generalversammlungen beizuwohnen, die daher auch gänzlich die Bedeutung verloren haben, die ihnen der Gesetzgeber geben wollte.

5. Die Bedeutungslosigkeit, zu der die Generalversammlung herabgesunken ist, bringt es mit sich, daß die wenigen Großaktionäre im großen und ganzen schalten und walten können, wie sie wollen. Sie stellen den Gewinn fest und bringen ihn zur Verteilung. Sie haben es in der Hand, Summen von der Verteilung auszuschließen, stille Reserven daraus zu bilden und diese in ihrer Ungebundenheit nach Belieben zu verteilen.

6. Die Aktiengesellschaft muß alljährlich die von der Generalversammlung genehmigte Bilanz, sowie ihre Gewinn- und Verlust-Rechnung zum Handelsregister einreichen, diese Schriftstücke werden sodann im „Deutschen Reichsanzeiger" sowie in den Gesellschaftsblättern veröffentlicht. In einem Geschäftsbericht müssen Vorstand und Aufsichtsrat über den Geschäftsgang des abgelaufenen Jahres Bericht erstatten und die einzelnen Bilanzposten erläutern. Diese Publikationspflicht, mit der die Gesellschaft sozusagen ihre geheimsten Interna der Öffentlichkeit preisgeben muß, wird oft für die Geschäftsleitung zum Anlaß, das Zahlenmaterial nur spärlich und in Gruppen zusammengezogen zur Kenntnis zu bringen.

7. Für die Aufstellung der Bilanz sind in § 260 des Handelsgesetzbuchs strenge Bewertungsvorschriften, besonders für Wertpapiere und Waren, die einen Börsen- oder Marktpreis haben, vorgeschrieben. Von den gesellschaftlichen Anlagen sind jährliche Quoten für Abnützung abzuschreiben oder in einen Erneuerungsfonds zurückzustellen, Vorschriften, die oft dazu benützt oder besser mißbraucht werden, das Bilanzbild zu verschönern (die Bilanz „aufzufrisieren"). Weiter ordnet § 261 HGBs. einen Zwangsreservefonds an, der alljährlich und so lange mit 5% aus dem bilanzmäßigen Reingewinn gespeist werden muß, bis er die Höhe von 10% des Grundkapitals erreicht hat.

8. Die Verwaltung der Gesellschaft ist mit Rücksicht auf ihre Zwangsorgane (Direktion, Aufsichtsrat), die Publikationspflicht und die in der Natur der Rechtsform begründeten Buchführungs- und Kontrollmaßregeln teuer.

9. Steuerrechtlich unterliegt (in Abänderung des Stempelgesetzes vom 15. Juli 1909, wonach gemäß Nr. 1 des Tarifs iein Stempel von 3% vom Kurswert der Aktienmisson zu entrichten war) nach der Novelle zum Reichsstempelgesetz der Gesellschaftsvertrag, d. h. das Grundkapital und die Erhöhung desselben einem Stempel von 4½% von dem Betrage, zu dem die Ausgabe der Aktien erfolgt ist. Werden Genußscheine gegen Entgeld ausgegeben, so wird der Wert dieser Scheine mit zur Besteuerung nach dem obigen Satze herangezogen. Sodann unterliegen die Gewinnanteilscheinbogen der Talonsteuer von 1% vom Nennwert der Wertpapiere, für die die Bogen ausgegeben sind. Weiter haben die Aktiengesellschaften eine Tantièmesteuer von 8% von der Gesamtsumme der Vergütungen (Gewinnanteile, Tantiemen, Gehälter, Tagegelder, Reisegelder usw.), die den Mitgliedern des Aufsichtsrats gewährt werden,

zu entrichten, soweit die einschlägigen Beträge zusammen mehr als 5000 M. ausmachen. Außerdem ist in Elsaß-Lothringen von den Einlagen bzw. den Aktiven eine Verkehrssteuer zu entrichten, die von den Sacheinlagen bzw. Beständen 2% und von den Außenständen (Debitoren) 1% beträgt, die aber vom 1. Oktober 1913, d. i. vom Inkrafttreten der Novelle zum Reichsstempelgesetz in Wegfall kommt.

Die Vorzüge der Gesellschaft mit beschränkter Haftung.

1. Der Gesellschafter haftet lediglich mit seinem Anteil, der im Minimum M 500 betragen darf und auf den eine Einzahlung von mindestens M 250 genügt. Die Ausgabe von Anteilscheinen ist nicht, wie bei der Aktiengesellschaft, wo dies für die Aktien zutrifft, obligatorisch. Die Übertragung von Anteilen auf andere kann im Statut von der Zustimmung der übrigen Gesellschafter abhängig gemacht sein, was bei der Aktiengesellschaft nur bei vinkulierten, d. h.: auf Namen lautenden Aktien oder Interimsscheine (vergl. weiter unten) zutrifft. Die Abtretung von Anteilen ist an einen in gerichtlicher oder notarieller Form geschlossenen Vertrag geknüpft. Will man die Veräußerung der Anteile nicht erschweren, so sind Anteilscheine auszugeben, auf denen ausdrücklich zu vermerken ist, daß statutarisch irgendwelche Erschwernisse für die Abtretung von Geschäftsanteilen nicht vorgesehen sind. Dies alles sind Maßregeln, um den Stammanteil von der Börse fernzuhalten.

3. Zur Gründung genügen zwei Personen. Die Anteile des einen Gesellschafters können auf den anderen übergehen. Die Gesellschaft kann sich in einer Person fortsetzen.

4. Die Rechtsstruktur der G. m. b. H. bedingt, daß die Gesellschafter, anders wie bei der Aktiengesellschaft, einen hohen Anteil an dem Gedeihen des Unternehmens, dessen Geschäftsherren sie sind, nehmen. Sie haben in dieser ihrer Eigenschaft ein Interesse daran, daß „alles mit rechten Dingen zugeht", die Bilanz weder überschraubt, noch „auffrisiert" wird. Jeder von ihnen hat im Gegensatz zu dem Aktionär ein Recht auf Einsicht in die Bücher.

5. Die Zahl der Gesellschafter ist engbegrenzt, ein jeder von ihnen kann daher besser seine Tätigkeit den Zwecken der Gesellschaft widmen.

6. Die Eigenschaft der Gesellschafter als Geschäftsherren bringt es mit sich, daß sie regelmäßig zu den Versammlungen erscheinen. Hier werden die Beschlüsse mit einfacher Stimmenmehrheit gefaßt, ausgenommen der Beschluß über Auflösung der Gesellschaft, zu der eine Dreiviertel-Mehrheit erforderlich ist.

7. Die Gesellschaft m. b. H. braucht nur einen Geschäftsführer zu haben, der Gesellschafter sein kann. Sie bedarf keines Aufsichtsrates. Die Folge ist Verbilligung der Regiekosten.

8. Ferner ist die Gesellschaft keiner Publikationspflicht unterworfen. Sie braucht also ihre Bilanzen und Gewinn- und Verlustrechnungen weder zu hinterlegen noch zu veröffentlichen, also weder ihre Vermögenslage noch auch Erfolg und Mißerfolg bekanntzugeben. Nur Gesellschaften, die Bankgeschäfte betreiben sind hierzu verpflichtet. Alljährlich im Januar hat der Geschäftsführer ein Verzeichnis sämtlicher Gesellschafter zum Handelsregister einzureichen.

9. Die strengen Bilanzvorschriften der Aktiengesellschaft bestehen für die G. m. b. H. nicht. Vielmehr ist sie nur an die Vorschriften, die für Kaufleute bestehen (§§ 39 bis 47 HGB.), sodann an § 42 des Gesetzes vom 20. April 1892 (in der Fassung vom 20. Mai 1898) gebunden.

10. Die Gesellschaft ist an keine gesetzlich festgelegte Verteilung des Reingewinns gebunden, ebensowenig wie sie zur Schaffung von Reserven gesetzlich verpflichtet ist.

11. Steuerrechtlich beträgt nach der am 1. Oktober 1913 in Kraft tretenden Novelle zum Reichsstempelgesetz, der Stempel 3%, der vom Stammkapital und von der Erhöhung desselben erhoben wird. Gesellschaften m. b. H., die nach dem Inhalt des Gesellschaftsvertrags oder auch nur tatsächlich den Erwerb oder die Verwertung von Grundstücken betreiben, unterliegen einem Steuersatz von 5%. Bis zu dem gedachten Termin ist die G. m. b. H. in Elsaß-Lothringen, wie die Aktiengesellschaft auch der (Landes-)Verkehrssteuer unterworfen. Dagegen ist sie — allerdings nur noch bis zum 1. Oktober 1913 — frei von dem Reichs-(Effekten-)Stempel.

Die Nachteile der Gesellschaft mit beschränkter Haftung.

1. Die Gesellschafter einer G. m. b. H. sind verpflichtet, nach Verhältnis ihrer Geschäftsanteile den Fehlbetrag aufzubringen, der daraus entsteht, daß eine Stammeinlage von dem Zahlungsverpflichteten nicht eingezogen, aber auch nicht durch Verkauf des Anteils gedeckt werden kann, eine Verpflichtung, die das Aktiengesetz nicht kennt.

2. Das Gesetz läßt zu, daß im Statut bestimmt werden kann, die Gesellschafter über den Betrag ihrer Anteile hinaus im Bedarfsfalle zu Nachschüssen zu verpflichten (beschränkte oder unbeschränkte Nachschußpflicht). Zur Einforderung von Nachschüssen bedarf es allerdings eines vorherigen Mehrheitsbeschlusses der Gesellschafter.

3. Dadurch, daß bei der Gründung nur ein Viertel des Stammkapitals eingezahlt zu werden braucht, und auch dieses Viertel nicht in bar sondern in einer Sacheinlage bestehen kann, und daß ferner die Abschätzung des Wertes der Einlagen den Gründern überlassen bleibt, kann das ganze obligatorische Viertel des Stammkapitals in irgend einem fragwürdigen Wert, z. B. in einem wertlosen Patent oder dergleichen bestehen.

4. Da der Gründungshergang nicht geprüft zu werden braucht, so können sehr leicht bei Sacheinlagen Überbewertungen aller Art vorkommen. Auch kann das Fehlen von Besitztiteln über die

Stammanteile unlauteren Manipulationen mit nicht voll eingezahlten Stammanteilen Vorschub leisten.

Schlußfolgerung.

Das Fazit aus vorstehender Gegenüberstellung der Vorteile und Nachteile einer jeden der beiden Gesellschaftsformen läßt sich wie folgt zusammenfassen:

Die Aktiengesellschaft ist überall da am Platze, wo eine Mobilisierung des Kapitals erforderlich ist und ein Handel mit den Aktien stattfinden soll oder muß. Wo dies nicht der Fall ist, erfüllt die Gesellschaft mit beschränkter Haftung weit besser die Aufgabe, Kapitalisten zu gemeinsamen Unternehmen zusammen zu schließen.

II.

Spezieller Teil.

Die Gründung von Aktiengesellschaften.

Allgemeines.

Die Aktiengesellschaft ist ein privatrechtlicher, mit juristischer Persönlichkeit ausgestatteter Verein mit Kaufmannseigenschaft, ohne an den Betrieb von Handelsgeschäften gebunden zu sein. Indes brauchen die einzelnen Aktionäre nicht Kaufleute zu sein, denn das Unternehmen wird nicht für ihre, sondern für Rechnung der Aktiengesellschaft betrieben. Ihr historischer Werdegang weist auf die Handelskompagnien zurück, die in Holland, England, Frankreich und Deutschland seit dem 17. Jahrhundert entstanden. In legislatorischer Beziehung kommt für Deutschland als erstes das preußische Aktiengesetz vom 3. November 1838 (für Eisenbahngesellschaften) mit Konzessionszwang in Betracht. Ihm folgten für Preußen das Gesetz über die Aktiengesellschaften vom 9. November 1843, die Gesetze und Verfügungen über offene Handelsgesellschaften vom Jahre 1856, sodann das Gesetz über die Aktiengesellschaften vom 15. Februar 1864. Erst die Aktiennovelle (Reichsgesetz) vom 11. Juni 1870 hob das Erfordernis staatlicher Genehmigung auf. Die (Reichs-)Novelle vom 18. Juli 1884 brachte Normativbestimmungen und einschneidende Änderungen in Organisation und Rechtsschutz dieser Gesellschaften. Auch das Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897 brachte mancherlei Änderungen, die mit Einführung des Bürgerlichen Gesetzbuches zusammenhängen.

Die Fundamentalsätze der gesetzlichen Maßnahmen bestehen der Hauptsache nach:

1. im Schutz der Gesellschaftsgläubiger, zu welchen auch die Aktionäre gehören und in Festsetzung bestimmter Individual-(Minoritäts-)Rechte der Aktionäre.
2. in Sicherung des Grundkapitals durch Schaffung eines Zwangsreservefonds zur Abwendung bilanzmäßiger Verluste,
3. in Erlaß von Vorschriften über die Bewertung der Aktiven,
4. in Überwachung des Gründungshergangs,
5. in Verschärfung der Verantwortlichkeit der bei der Gründung des Unternehmens unmittelbar oder mittelbar beteiligten Personen,
6. in Erlaß von Ordnungsvorschriften sowie von verschärften Bestimmungen, welchen zufolge die mit der Verwaltung und Beaufsichtigung betrauten Personen (Gesellschaftsorgane) zivilrechtlich und strafrechtlich zur Verantwortung zu ziehen sind.

Man sieht hieraus, daß der Gesetzgeber den Aktiengesellschaften Mißtrauen entgegenbringt, indem er sucht, durch Bestimmungen aller Art, den Gefahren, die er von den Aktiengesellschaften befürchtet, zu begegnen. Vergrößert werden die Gefahren durch das Prinzip der beschränkten Haftung, auf das die Aktiengesellschaft beruht. Denn ein jeder Aktionär haftet nur mit dem Betrag der Aktien, die er gerade besitzt. Zu anderen Leistungen als zur Einzahlung seines Anteils am Grundkapital ist der Aktionär nicht verpflichtet, insbesondere braucht er regelmäßig für die Gesellschaft keine Arbeit zu leisten, mithin ist die Aktiengesellschaft nicht eine Arbeits-, sondern eine Kapitalgesellschaft.

Die Aktiengesellschaft verkörpert die Vergesellschaftlichung (Assoziation) der Kapitalmassen. Mit ihrer Hilfe allein konnten die großen nationalen und internationalen Unternehmungen, die Kanalbauten, die Anlage von Kabelnetzen, die den einen Erdteil mit dem anderen verbinden, der Bau von Eisenbahnen, die das Erdenrund in die Fessel der Schienen schmieden, durchgeführt werden. Der Bau des Simplontunnels (19 731 m lang), des St. Gotthardtunnels (14 990 m lang), des Tunnels unter dem Michigan-See (Chicago) und der Untergrundbahnen wäre nicht möglich gewesen, gäbe es keine Aktiengesellschaften.

Die Aktie ist's, die heute das wirtschaftliche Leben beherrscht, und mit deren Hilfe den hochgespannten Anforderungen von Handel und Industrie entsprochen wird. Das gesamte deutsche Nationalvermögen wird heute auf zirka 228 000 Millionen Mark geschätzt. Davon sind (in Aktien und industriellen Obligationen) über 25 Milliarden Mark in Aktiengesellschaften investiert. Die fremden Kapitalien, die die Aktiengesellschaften in ihren Tätigkeitskreis gezogen haben, übersteigen diese Summe um das mehrfache.

Die leichte und formlose Übertragbarkeit der Aktien, die Losgelöstheit des Aktionärs von dem Aktienunternehmen, das Bestreben der Verwaltung, möglichst hohe Dividenden aus dem Unternehmen herauszuschlagen und ähnliches mehr, sind Eigenschaften, die das Dividendenpapier zu einem höchst begehrlichen Besitztitel stempeln. Freilich hat, wie überall, so auch hier, die „Medaille eine Kehrseite“. Sie besteht, wie oben erwähnt, darin, daß das persönliche Interesse bei dem Unternehmen fehlt, daß die Versuchung zu leichtfertigen Ausgaben und Anschaffungen naheliegt, daß ohne scharfe Kontrolle leicht Mißwirtschaft einreißt, und daß die Aktie infolge ihrer unpersönlichen Eigenschaft und leichten Übertragbarkeit bestens sich zur Börsenspekulation eignet.

In dieser ihrer Eigenschaft, die mit ihren wirtschaftlichen Vorzügen unzertrennlich verknüpft ist,

hat sie neben den großen Errungenschaften, die sie ermöglichte, auch schon unendlich viel Unheil angerichtet. Es bewahrheitet sich an ihr das alte Sprichwort: „Wo viel Licht ist, ist starker Schatten“.

I. Der Gründungshergang.

a) Allgemeine Grundsätze.

1. Einem jeden Aktienunternehmen muß ein festbegrenztes Geldkapital zugrunde gelegt werden. Es wird von den Aktionären aufgebracht (übernommen bzw. eingezahlt) und heißt: Aktien- oder Grundkapital.

2. Die Aktiengesellschaft muß eine Firma haben, die einen auf das Unternehmen hinweisenden Vermerk mit dem Beisatz: „Aktiengesellschaft“ enthält. Mit dieser Firma ist die Gesellschaft zur Eintragung in das Handelsregister anzumelden.

3. Die Aktien können auf den Inhaber oder auf den Namen lauten.

Für die auf Namen lautenden Aktien ist ein besonderes Handelsbuch — ein Aktienbuch — zu führen; in dieses sind die Namen der Aktionäre, der übernommene Betrag und das Datum der Übernahme, einzutragen.

4. Ist in dem Gesellschaftsvertrag nichts darüber bestimmt, ob die Aktien auf Namen oder Inhaber lauten sollen, so sind sie auf Namen zu stellen. (§ 183 HGB.)

5. Die Aktien sind unteilbar und müssen zum mindesten über einen Betrag von M 1000 ausgestellt sein. Nur Aktien, die für ein gemeinnütziges Unternehmen ausgegeben werden und solche, deren Übertragung an die Zustimmung der Gesellschaft gebunden sind, dürfen auf weniger als M 1000, jedoch nicht auf weniger als M 200 gestellt sein. Beide Arten müssen auf den Namen lauten. Die Ausgabe von auf weniger als M 1000 lautende Aktien gemeinnütziger Unternehmen bedarf der Genehmigung des Bundesrats. Genehmigung und Übertragungsbeschränkung müssen in den Aktien ersichtlich gemacht sein (§ 180 HGB).

6. Werden Aktien nicht voll eingezahlt, so werden über die Teilzahlungen Interimscheine ausgefertigt, die ebenfalls auf den Namen lauten müssen.

7. Für einzelne Gattungen von Aktien können besondere Rechte, bestehend in einer Bevorzugung bei der Gewinnverteilung oder bei Verteilung des Gesellschaftsvermögens im Gesellschaftsvertrag ausbedungen werden. Solche Aktien heißen Vorzugs- (auch Prioritäts-)Aktien, zu denen im Gegensatz die gewöhnlichen Aktien, Stammaktien heißen.

8. Unter dem Nennwert dürfen Aktien nicht ausgegeben werden. Falls Aktien zu einem über den Nennwert hinausgehenden Betrag ausgegeben werden sollen, so muß dies im Gesellschaftsvertrag zugelassen sein. (§ 184 HGB.)

9. Die Unterzeichnung der Aktien wie der Interimsscheine darf auf mechanischem Wege erfolgen. Die Gültigkeit der Unterzeichnung kann von der Beobachtung einer besonderen Form abhängig gemacht sein, was jedoch in der Aktienurkunde vorbehalten sein muß. (§ 181 HGB.)

10. Diejenigen Personen, welche die Grundlage zu dem zu errichtenden Aktienverein schaffen und die Satzungen oder, wie das Gesetz sagt: den Gesellschaftsvertrag (auch Gesellschaftsstatut) des Vereins feststellen, sind die Gründer. Nicht alle Erstaktionäre oder Primitivzeichner brauchen Gründer zu sein, sie sind es nur dann, wenn sie alle den Gesellschaftsvertrag festgestellt und vollzogen haben.

11. Haben sie zugleich das ganze in dem Gesellschaftsvertrag festgestellte Grundkapital übernommen, so handelt es sich um eine „Simultangründung“. Geschieht dies aber nur zum Teil, während der andere Teil beim weiteren Kapitalistenpublikum untergebracht wird, so findet eine „Sukzessivgründung“ statt. Mit der Übernahme der Aktien durch die Gründer gilt die Gesellschaft als errichtet. Rechtsbestand erlangt sie erst mit Eintragung der Firma in das Handelsregister.

12. Der Gesellschaftsvertrag muß in gerichtlicher oder notarieller Form geschehen. Die Mindestzahl der Gründer ist auf fünf festgesetzt. Da jede Aktie über mindestens M 1000 lauten muß und ein jeder Gründer mindestens eine Aktie von M 1000 übernehmen muß, so ergibt sich hieraus, daß der Betrag von M 5000 die unterste Grenze für das Grundkapital abgibt, mit dem eine Aktiengesellschaft gegründet werden kann. Nach oben ist die Höhe des Grundkapitals unbegrenzt.

13. Das Gründerkonsortium muß sich darüber klar sein, in welcher Weise es nach der Gründung die Aktien des Grundkapitals unterzubringen gedenkt. Nur bei hohem Grundkapital wird zur Übernahme des ganzen Betrags oder eines Teils desselben eine Bank oder eine Gruppe von Banken (Bankkonsortium) interressiert, die die Emission (die ausgegebene Aktienmenge) übernimmt und die die Aktiven dann ihrerseits bei ihren Kunden sukzessive unterzubringen sucht.

14. Ob eine Bank oder ein Bankkonsortium Interesse für die Aktienübernahme hat, hängt von den Aussichten ab, die die zu gründende Aktiengesellschaft mit Bezug auf Rentabilität bietet. Weitere Faktoren, von denen das Interesse der Übernahme durch Banken abhängt, sind: die „Flüssigkeit“ des Geldmarktes und die Geneigtheit des Anlage suchenden (flottanten) Kapitals zur Aufnahme von Industrie (Dividenden-)Papieren. Sodann sind aber auch ausschlaggebend die Bedingungen, zu denen die Aktien übernommen werden sollen. Diese (Emissions-)Bedingungen sind wichtig, weil in ihnen der Gewinn enthalten ist, der bei der Transaktion für die übernehmenden Banken abfällt. Dieser Gewinn liegt in der Differenz (Spannung), die zwischen dem Übernahmepreis, der den Gründern bezahlt werden muß und dem Emissionskurs, den sich die Banken von dem Publikum zahlen lassen, oder wie der technische Ausdruck lautet: zu dem das Papier aufgelegt wird, enthalten ist.

15. Zur Übernahme von Aktienemissionen von Gesellschaften, die sich hierzu aus bestehenden Unternehmen umgewandelt haben, werden die Banken

sich eher bereit finden lassen, als wie zur Übernahme von Emissionen von völlig neugegründeten Gesellschaften. Denn bei Umwandlungen handelt es sich um Betriebe, die eine wirtschaftliche Vergangenheit haben, aus der Schlüsse auf die Zukunft gezogen werden können, so daß eine Bewertung der Aktien mit einer viel größeren Sicherheit sich vornehmen läßt als dies bei einer völlig neuen Gesellschaft geschehen kann. Auch können den zu ziehenden Schlüssen die Bilanzen des umgewandelten Unternehmens als positive Grundlage dienen, was bei den Neugründungen wegfällt.

16. Ist ein Einverständnis mit den Banken erzielt, so ist die Gründung finanziell gesichert. Es wird hierauf zum Abschluß eines Vorgründungsvertrages geschritten, was unter Privatunterschrift, das heißt: ohne Mitwirkung des Gerichts oder eines Notars geschehen kann. In diesem Vertrag müssen alle wesentlichen Bedingungen für die Übernahme der Aktienemission, sodann aber auch bezüglich der Tragung des Reichsstempels, der Steuern, der Drucksachen, der Herstellung der Aktienemission und ähnliches mehr enthalten sein.

17. Hierauf ist der Gesellschaftsvertrag (Statut, Satzungen) zu verfassen, eine (konstituierende) Generalversammlung einzuberufen und dieser der Gesellschaftsvertrag zur Beschlußfassung bzw. Annahme vorzulegen. Zu dieser Versammlung ist ein Notar hinzuzuziehen, der in amtlicher Form die Verhandlung einleitet und den Gesellschaftsvertrag zur Verlesung bringt. Am Schlusse der notariellen Verhandlung ist die Annahme des Vertrages durch die Generalversammlung zu bescheinigen.

(Schluß folgt.)

Aus dem Nähmaschinengeschäfte[1].

Von Ernst Winselmann.

Nur zwei Glieder sind im Nähmaschinenhandel nötig, um die vom Erzeuger zum Verbraucher führende Kette zu bilden: der Groß- und der Kleinhändler.

Nicht selten aber auch kann von einer Kette überhaupt nicht gesprochen werden; dann kauft der Kleinhändler direkt vom Erzeuger oder der Erzeuger verkauft direkt an den Verbraucher. Die deutschen Erzeuger verkehren mit den Verbrauchern ausschließlich durch Vermittlung der Großhändler und Kleinhändler, und nur die amerikanische Singer-Co. hat sich den Kleinverkauf angegliedert. Das Ausland dagegen wird vorzugsweise mittels des Großhandels bedient. Es soll aber gleich bemerkt werden, daß der Großhandel nicht wie der Kleinhandel damit rechnen darf, sein einmal erworbenes Absatzgebiet für lange Zeit behalten zu können. Nein, die Früchte seiner Pionierarbeit werden schon in absehbarer Zeit eine Beute des Produzenten. Von den Ursachen wird weiter unten gesprochen werden; vorerst aber soll davon die Rede sein, wie sich der Nähmaschinenhandel dem Auge des kundigen Beobachters darbietet.

Der Großhandel leitet, soweit er die vom Produzenten gekauften Nähmaschinen an deutsche Kleinhändler verkauft, seine Daseinsberechtigung nur von seiner Kapitalkraft ab. Es ist klar, daß er dem kleinen Fabrikanten ein mächtiger Helfer sein kann, dem großen Fabrikherrn dagegen zum lästigen Konkurrenten werden muß, wenn er sich anderen Bezugsquellen zuwendet. Denn letzten Endes sind beide auf dieselbe Kundschaft angewiesen, und der Großhändler erleichtert oder erschwert den Waren des Produzenten den Zutritt zu ihr. Man findet den Großhandel als Veranlasser zu Neugründungen von Nähmaschinen-Fabriken oder zur Neuaufnahme der Fabrikation einer bisher nicht hergestellten Nähmaschinen-Sorte bei schon bestehenden Anlagen, man findet ihn aber auch als Verursacher schwerer Krisen bei dieser oder jener Fabrik. Der Fall ist bekannt, wo ein einziger Großhändler als willkommener Helfer den Anstoß dazu gab, daß sich eine Nähmaschinen-Fabrik aus bescheidenen Anfängen zu einem der größten Spezialhäuser dieser Branche entwickelte. Bekannt ist aber auch, daß derselbe Großhändler heute nicht eine Maschine mehr von dieser Fabrik bezieht und ihr zum lästigen Konkurrenten geworden ist. Dies geschah im helfenden Sinne dadurch, daß er sich verpflichtete, auf Jahre hinaus einen bestimmten Maschinentyp nur bei diesem Fabrikanten zu kaufen zu Preisen, die sich in genau bestimmten Grenzen hielten; im feindlichen Sinne dadurch, daß er späterhin bei der Konkurrenz dieselbe Maschine zu Schleuderpreisen einkaufte und sie der Kundschaft des Fabrikanten billiger anbieten ließ als dieser selbst.

Mit dieser Entwicklung einer Geschäftsverbindung müssen daher sowohl Großhändler als auch Fabrikanten rechnen und bei der Eingehung derselben dafür sorgen, daß ihre Unterbrechung keinen dauernden Schaden bringen kann. Sie tun das durch einen Vertrag. In der Regel wird sich der Großhändler nur verpflichten, innerhalb einer nicht zu kurz bemessenen Frist eine nicht zu hoch gegriffene Stückzahl von Nähmaschinen einer bestimmten Sorte zu gewissen Preisen abzunehmen. Die andere Vertragspartei wird dem Großhändler für einen bestimmten Teil eines Landes, ein Land oder auch mehrere Länder das Alleinverkaufsrecht einräumen. Alle diese Abmachungen, die sich an genannte Punkte — a bis d — anschließen lassen, im Vertrag zu treffen, erfordert langjährige Erfahrung und größte Aufmerksamkeit. Man findet in solchen Verträgen unter anderem:

a) Abmachungen über die Frist. Der Großhändler A. verpflichtet sich, 10000 Stück Nähmaschinen der Sorte „Iris“ innerhalb 5 Jahren abzunehmen; er wird seine Bestellungen für den einen Monat stets spätestens bis Mitte des vorhergehenden Monats spezifizieren.

b) Abmachungen über die abzurufende Stück-

[1]) Vortrag, gehalten in dem von Prof. Dr. Hans Hanisch geleiteten Seminar für kaufmännische Wirtschaftslehre an der Handels-Hochschule München.

zahl. Hier wird festgesetzt, daß A. von Monat zu Monat zwischen 100 und 200 Stück seines Schlusses abnehmen muß.

c) Abmachungen hinsichtlich des Preises. Es wird ein Grundpreis von x M pro Stück fixiert; dieser versteht sich für das unfertige Fabrikat, zu dem der Großhändler keine Spezifikation geben kann, also für die noch nicht ausgestattete Maschine. Für alle unter das Spezifikationsrecht des Grossisten fallende Ausstattungsteile werden Einzelpreise festgelegt.

d) Abmachungen, das Verkaufsgebiet und das Alleinverkaufsrecht des Großhändlers betreffend. Gewöhnlich verpflichtet sich der Fabrikant B., nach seinem genauest bestimmten Gebiet weder direkt noch mit Wissen indirekt zu liefern.

Hiermit hat man aber nur das Vertragsskelett, und es gilt nunmehr es mit Fleisch zu bekleiden. So wünscht ein Großhändler, gegen Zahlung einer Entschädigung von x M für jede nicht abgenommene Maschine vom Schlusse entbunden werden zu können. Ein anderer verlangt einen Preisabschlag für jedes über den Schluß hinaus abgenommene Stück. Ein Fabrikant verlangt das Recht, die Preise für die Maschine erhöhen zu dürfen, wenn zum Beispiel die Arbeitslöhne erhöht werden müssen. Ein Großhändler wünscht, daß der Fabrikant im Verkaufsgebiet des ersteren pro Monat eine gewisse Summe für Reklame ausgebe, ein zweiter fordert das Recht, nur unter seinem Namen verkaufen zu dürfen. So sind der Möglichkeiten, das und jenes im Vertrag festzulegen, sehr viele, und jede der beiden Parteien sollte sich nach der alten Wahrheit richten, daß sich der Meister erst in der Beschränkung zeigt. — Siehe Anlage 1. — Es kann dem Vertrauen, von dem eine Geschäftsverbindung beherrscht sein muß, nur schaden, wenn die Vertragschließenden sich in der Festsetzung von Einzelbestimmungen nicht bescheiden können. Man begnüge sich mit der Stipulierung der Richtlinien und lasse so Raum zu Konzessionen. Die Erfahrung hat gezeigt, daß mit der Ausdehnung der Vertragsbestimmungen auf Einzelheiten die Gefahr der dann oftmals vor den Richter führenden Meinungsverschiedenheiten wächst. Ein vernünftiger Vertrag soll diesen aber vorbeugen.

Zuletzt werden die Zahlungsbedingungen festgesetzt. Der Großhändler wird sich in der Regel dazu verstehen, sein Dreimonatsakzept zu geben. Der Sachlage nach ist dem Fabrikanten damit vollkommen gedient, denn seine Bank wird ihm den Wechsel diskontieren. — Siehe Anlage 4. — Von Nutzen ist immer eine Feststellung der Frist, die zwischen Lieferung der abgerufenen Maschinen und Ausstellungstag des Wechsels liegen darf, die zum Beispiel bei Lieferung nach London 21 Tage beträgt. Für den kapitalschwachen Fabrikanten aber ist eins von ganz besonderer Wichtigkeit, nämlich eine Vertragsbestimmung, die besagt, daß der Großhändler auch dann zahlen muß, wenn er

Anlage 1.

VERTRAG

zwischen der Nähmaschinenfabrik A.-G. vorm. F. & R. in B. und der Firma W. P. in LONDON.

Die Firma W. P. in London kauft hiermit von der Nähmaschinenfabrik A.-G. vorm. F. & R. in B. 50 000 Stück i. W. Fünfzigtausend Stück Nähmaschinen, abzunehmen innerhalb 5 i. W. fünf Jahren in jährlichen Quanten von ca. 10 000 i. W. Zehntausend Stück zu den heute gültigen Preisen, Lieferungs- und Zahlungsbedingungen. — Die Firma Nähmaschinenfabrik A.-G. vorm. F. & R. in B. behält sich jedoch das Recht vor, die Preise innerhalb genannter Zeit zu erhöhen, falls es die allgemeine Marktlage bedingen sollte. Eine Preiserhöhung ist der Firma W. P. in London 6 i. W. sechs Monate vorher anzuzeigen. In diesem Falle steht der Firma W. P. in London frei, vom Vertrage zurückzutreten, und erlischt solcher sodann für beide Teile. —

Als Gegenleistung übergibt die Nähmaschinenfabrik A.-G. vorm. F. & R. in B. der Firma W. P. in London den Alleinverkauf ihrer Nähmaschinen für Großbritannien und Irland und verpflichtet sich, weder direkt noch indirekt Lieferungen nach dort ohne die Vermittlung der Firma W. P. in London auszuführen.

Bei Streitigkeiten wollen sich die Vertragschließenden dem Spruch derjenigen deutschen Gerichte unterwerfen, die für die Nähmaschinenfabrik A.-G. vorm. F. & R. in B. zuständig sind. Die ordnungsgemäße Erfüllung des Vertrags darf besonders auch im Falle von Streitigkeiten keinerlei Verzug erleiden.

Vorstehender Vertragsinhalt wurde von den Vertragschließenden anerkannt. Der Vertrag wurde in zwei Exemplaren ausgefertigt und die Übereinstimmung derselben dem Inhalte nach anerkannt.

Unterschrieben zu B. am 4. März 1910

für die Nähmaschinenfabrik A.-G. vorm. F. & R. in B.	für die Firma W. P. in London
W. X. *Y. Z.*	*W. P.*

meint, daß die Lieferung nicht vertragsgemäß ausgefallen sei. Das Fehlen einer solchen Bestimmung ist schon manchem Fabrikanten verhängnisvoll geworden, denn Gründe zu Ausstellungen wird es immer wieder geben, und mancher ist leicht bereit, der anderen Partei hieraus einen Strick zu drehen. Was soll aber ein solcher Fabrikant tun, wenn der Großhändler von seiner Gegenleistung für beispielsweise im Mai gelieferte 800—900 Nähmaschinen in Höhe von sagen wir 30 000 M die Hälfte einbehält mit der Begründung, daß der Vertrag verletzt sei? Bei aller Aufmerksamkeit lassen sich Vertragsverletzungen nicht verhindern, schon weil der Fabrikant seinerseits von Lieferanten abhängig ist. Es versteht sich, daß nur der Fabrikant eine solche Abmachnng durchsetzen kann, der in seinen Verhältnissen dem Grossisten die Gewähr bietet, daß Ersatz für den Schaden, der etwa aus vertragswidriger Lieferung entstanden ist, hereingeholt werden kann. — Siehe noch Anlagen 2, 3 und 5.

Der Kleinhandel kauft, je nachdem er kapitalkräftig genug ist oder nicht, vom Fabrikanten oder vom Großhändler. Von Alleinverkaufsrechten für die Kleinhändler ist nicht die Rede, wohl aber noch von Abschlüssen, die meist nicht über ein Jahr hinaus getätigt werden. Der Kleinhändler er-

freut sich im allgemeinen, besonders soweit sein Verhältnis zum Produzenten in Betracht kommt, auskömmlicher Verhältnisse. Einmal beschränkt er sich nicht auf Nähmaschinen, sondern hält daneben in Fahrrädern und verwandten Artikeln Lager, dann aber ist er nicht auf den Verkauf allein angewiesen, sondern zieht aus dem Betrieb einer Reparaturwerkstätte ansehnlichen Gewinn. Drittens aber sorgt die große Konkurrenz der Nähmaschinenfabrikanten und Großhändler dafür, daß ihm seine Behaglichkeit nicht gestört werde. Anders steht die Sache, wenn die Stellung des Kleinhändlers zum Verbraucher in Frage kommt. Käufer zu finden, ist dem Kleinhändler meist nicht schwer; schwer ist nur, wie er es anfangen soll, sein Geld in einigermaßen angemessener Zeit zurückzuerhalten. An welche „einigermaßen angemessene" Fristen sich diese Händler im Laufe der Zeit gewöhnen mußten, ist erschreckend. Das Abzahlungsgeschäft, ehedem wohl als die Ausnahme gedacht, ist längst zur Regel geworden. Daß die Verkaufspreise eine ausgleichende Aufwärtsbewegung gemacht hätten, kann man dabei nicht feststellen. Der Käufer erhält die Nähmaschine auf Kredit, und ist ihr Preis beispielsweise 72 M, so zahlt er eben durch 24 Wochen hindurch wöchentlich 3 M ab. Wer aber Kredit gibt, muß meist auch solchen nehmen. Daher kommt es auch, daß die Kleinhändler mit den Fabrikanten ausschließlich auf der Basis von Sechsmonatsakzepten arbeiten, eine Basis, die sich bei der Bedienung durch den Großhändler leicht auf 8 und 10 Monate erweitert.

Man muß sich einige Vorgänge bei der Produktion von Nähmaschinen vergegenwärtigen, um das oben über den Inhalt von Verträgen gesagte besser verstehen zu können. Wenn ein Großhändler P. an die Fabrikanten F. & R. mit dem Vorschlag herantritt, ihm innerhalb der nächsten 5 Jahre 50000 Stück Nähmaschinen der Sorte „Iris" zu liefern, so muß der Fabrikant zunächst vorausberechnen, welches Kapital er wohl be-

Anlage 4a.

Die Firma W. P. in London gibt am 10. Januar 1912 ihr 3-Monats-Akzept:

Vorderseite.

£ 152.14.11 due 10th April 1912. B., 10. Januar 1912.
Three Months after date pay to our order the sum of
£ hundredfiftytwo 14.11 for value received.

Paid*) Lloyds Bank Lmd*)
Anglo Foreign Banking Cy. Lmd*)
Nähmaschinenfabrik A.-G.
vorm. F. & R. in B.
W. X. *Y. Z.*

To. W. P. in London

Accepted payable at
Lloyds Bank Limited
W. P.

*) Aufgestempelt. Paid im Original rot und quer über das andere.

M 3128.25 = £ 152.14.11
(Umrechnung zum Tageskurse.)

Anlage 4b.

Rückseite.

M 1.— d. 10. Jan. 12.	M 1.— d. 10. Jan. 12.

Für uns an die Order der
Möbelfabrik A. & O. in Y.
B., d. 11. Februar 1912.
Nähmaschinenfabrik A.-G.
vorm. F. & R. in B.
W. X. *X. Z.*

Order der
Anglo-Foreign Banking Cy. Lmd
Y., d. 28. März 1912.
Möbelfabrik A. & Co.
ppa. K.
Per P.
The Anglo-Foreign Banking Cy. Lmd
N. N.

Anlage 2.

Nähmaschinenfabrik A.-G.
vorm. F. & R. in B. B., den 18. Dezbr. 1911.
Telegramm-Adresse
Fernsprecher
Bank-Konto
Postscheck-Konto
Code

Herrn
Firma *W. P. in London.*

Wir besitzen Ihre Bestellung vom 15. ds. und danken Ihnen bestens für den uns damit freundlichst gegebenen Auftrag auf

12 Germania, Ausstattung c
12 „ „ e
25 Perfect,
3 Sr. A., a/ Eisen
13 Sr. O., m/ Brille
4 V. S., m/ 5 Schubl. u. Klappe

Ohne Namen, Fabrikmarke, Made in Germany. —
An K. & E. in Hamburg zu Ihrer Verfügung. —

Ihren Wünschen betr. Anbringung der Worte M. i. G. können wir nur insoweit entsprechen, als dies die spezifizierten Lackierungen gestatten.

Wir empfehlen uns Ihnen

hochachtungsvoll
Nähmaschinenfabrik A.-G. vorm. F. & R. in B.
W. X. *ppa. U. V.*

Anlage 3.

NÄHMASCHINEN A.-G. vorm. F. & R. in B.

Telegramm-Adresse — Fernsprecher
Bank-Konto — Postscheck-Konto — Code

B., den 20. Dezember 1911.
V.-B. 81; Fol. 10.

RECHNUNG
für

Herrn
Firma*W. P. in London*..........

P. W.		Wir sandten Ihnen für Ihre Rechnung und Gefahr durch die Bahn — Frachtgut — Franko Haus 24437/506 40 Kisten und 30 Gestelle			
		Bezeichnung	Stückpreis	Soll	
437/48	12	Germania, Ausstattung c	26	312	—
448/60	12	„ „ e	33	396	—
461/86	26	Perfect	63	1638	—
487/89	3	Sr. A., a/ Eisen	34	102	—
490/502	13	Sr. C., m/ Brille	41	533	—
503/506	4	V. S., m/ 5 Schubl. u. Klappe	61	244	—
		An K. & E. in Hamburg zu Ihrer Verfügung. —		3225	—

Reklamationen finden nur Berücksichtigung, wenn innerhalb 8 Tagen vorgebracht. Wechsel auf Nebenplätze ohne Verbindlichkeit für rechtzeitige Vorzeigung oder Protestaufnahme. Erfüllungsort für Lieferung und Zahlung ist B. Transportbruch auf der Eisenbahn wird nur ersetzt, wenn solcher bahnamtlich bestätigt ist.

Hochachtungsvoll
Nähmaschinenfabrik A.-G. vorm. F. & R. in B.
W. X. *ppa. U. V.*

nötigen wird, um seine Erzeugung um 10000 Stück pro Jahr, d. s. ca. 30 Stück für den Tag, erhöhen zu können. Es wird größer sein, wenn seine Anlage bisher voll ausgenutzt war, es wird geringer sein, wenn dies noch nicht der Fall war. Nehmen wir einmal das erstere an und setzen wir als richtig voraus, daß ein Kapital von einer Million Mark erforderlich ist, um 100000 Nähmaschinen im Jahr zu erzeugen, so würden unsere Fabrikanten F. & R. ein Kapital von wenigstens 100000 Mark brauchen, wollten sie den Vorschlag des Großhändlers P. annehmen. Da die Fabrikanten damit rechnen müssen, am Ende der Vertragszeit einen Ausfall in ihrer Erzeugung zu haben, der der jetzigen Steigerung ungefähr entspricht, so werden sie einen Teil dieser 100000 M riskieren müssen, nämlich den Teil, den sie in Gebäuden und Maschinen festlegen und deshalb in den 5 Jahren abschreiben müssen. Diese Abschreibung ist in den Stück-Preis für die Nähmaschine einzukalkulieren.

Was die Verteilung der Lieferungen auf die einzelnen Monate anbelangt, so ist einmal zu berücksichtigen, daß vom Tage des Vertragsabschlusses an bis zur Erzielung der notwendigen Erzeugungshöhe einige Zeit vergehen wird. Der Großhändler wird es dem Fabrikanten also wenigstens im ersten Jahre nachsehen müssen, wenn er mit den Lieferungen im Rückstande bleibt. Der Ausgleich wird sich innerhalb des nächsten Jahres vollziehen, und spätestens mit Beginn des 3. Vertragsjahres wird die Anlieferung der Maschinen eine gleichmäßige geworden sein. Für den Großhändler macht das auch gar nichts aus, denn die Einführung des neuen Artikels durch ihn erfordert auch Zeit.

Wenn nun der Vertrag geschlossen ist, der Großhändler seine Reisenden mit Mustermaschinen in das ausbedungene Gebiet gesandt hat und der Fabrikant seine Anlagen zur notwendigen Mehrleistung geschickt macht, so beginnen die großen Schwierigkeiten der Betriebsführung in der Erzeugung. Es geht natürlich nicht an, dem neuen Artikel ausschließlich neue Räumlichkeiten, Maschinen und Arbeitskräfte zuzuführen, sondern er muß teilweise in und mit solchen schon vorhandenen hergestellt werden. Das geht nur so, daß man die Fabrikation in der Serienform betreibt. Werden in einer Nähmaschinenfabrik beispielsweise 4 Hauptsysteme hergestellt: das Langschiff-, das Schwingschiff-, das Rundschiff- und das Zentral-Bobbin-System, so muß bei Beginn der Erzeugung

Anlage 5.

Nähmaschinenfabrik A.-G.
vorm. F. & R. in B.
Telegramm-Adresse
Fernsprecher
Bank-Konto
Postscheck-Konto
Code

B., den 13. Januar 1912.

Herrn
Firma *W. P. in London.*

Wir bekennen uns hiermit zum Empfange Ihres Geehrten vom 10. ds. und erkannten Sie entsprechend für:

M 3128.25 in Ihrem Akzept
„ 96.75 als 3 % Skonto
M 3225.—

Betrag unserer Rechnung vom 20. 12. 11.

Sobald wir wegen der seewasserbeschädigten Maschinen mit der Versicherungsgesellschaft abgerechnet haben werden, werden wir Ihnen Gutschriftsnota zuschicken.

Hochachtungsvoll
Nähmaschinenfabrik A.-G. vorm. F. & R. in B.
X. Z. *ppa. W. V.*

festgestellt werden, wie viel Stück von jedem System man im laufenden Jahre wohl brauchen wird. Auf Grund der letztjährigen Versandziffern stellt man zum Beispiel fest, daß

50000	Stück	des	erstgenannten,
3000	„	„	zweitgenannten,
17000	„	„	drittgenannten,
10000	„	„	viertgenannten

Systems gebraucht werden. Dann berechnet man, daß die Produktion 187 Tage lang für erste, 12 Tage lang fürs zweite, 64 Tage lang fürs dritte und 37 Tage lang fürs vierte System tätig werden muß. Der Fabrikant wird seine Anlage also beispielsweise in der 1. und 2. Woche mit der Erzeugung des Schwingschiffchen-Systems, in der 2., 11., 20., 29., 38., 47. Woche mit der Erzeugung des Zentral-Bobbin-Systems, in der 3., 8., 13., 18., 23., 28., 33., 39., 44., 49., 50. Woche mit der Erzeugung des Rundschiffchen-Systems und in den übrigen Wochen mit derjenigen des Langschiffchen-Systems beschäftigen, wobei es als Grundsatz gilt, möglichst lange bei der Erzeugung eines Systems zu beharren, das heißt die Anzahl der in die Serien aufzunehmenden Nummern möglichst zu vergrößern. Soweit die Maschinen nicht auf Schluß abgerufen oder anderweit lieferbar sind, müssen sie auf Lager genommen werden.

Noch einige Worte über die Spezifikation von Schlüssen. Während Kleinhändler nur immer gerade den Bedarf decken, den die Kundschaft schon in allernächster Zeit geltend machen wird, dabei regelmäßig nur darauf bedacht sind, ihren kleinen Bestand an im Verkaufslokal stehenden Maschinen vollständig zu erhalten, sind Großhändler genötigt, einen großen Vorrat an Maschinen auf Lager zu nehmen, um die Bestellungen der Kleinhändler rasch ausführen zu können. So ist es schon von Bedeutung, wenn ein Großhändler mit sagen wir fünf Fabrikanten arbeitet und von diesen etwa je zwei Systeme vertreibt. Nimmt er von jeder Marke und jedem System nur 20 Stück herein, so macht das schon 200 Stück aus, eine Zahl, die nicht ausreichend erscheint, wenn man bedenkt, daß der Großhändler seine Bezüge zwecks Ausnützung von Tarifvorteilen in großen Posten machen und seine Versendungen nach Übersee ebenfalls in solchen vornehmen muß. Mit einem Lagerbestand an Marken und Systemen kommt er aber nicht aus, weil die Maschinen ja von den Kleinhändlern hinsichtlich der Ausstattungsteile, bezüglich deren dem Großhändler ja gerade ein Spezifikationsrecht eingeräumt wurde, ganz verschieden bestellt werden. Der Großhändler spezifiziert also seinen Schluß nach Maßgabe des Vertrags, das heißt, er schreibt seinem Lieferanten vor, wie die im kommenden Monat abzunehmende Menge Nähmaschinen in allen unter das Spezifikationsrecht fallenden Teilen ausgestattet sein soll. — Siehe Anlage 2. — Macht er von seinem Spezifikationsrecht keinen oder nicht rechtzeitigen Gebrauch, so bringt der Fabrikant die betreffende Teillieferung entweder nach Ermessen oder gemäß der letzten Spezifikation zur Ausführung. Für den Fabrikanten ist die Ausführung des spezifizierten Teilauftrages nach den mitgeteilten Maßnahmen nun ein leichtes.

Jetzt soll, wie Eingangs erwähnt, die Tatsache erklärt werden, daß der Großhandel nicht darauf rechnen kann, sein einmal erworbenes Absatzgebiet für lange Zeit zu behalten. Nehmen wir einmal an, das südliche Rußland sei für die Aufnahme von Nähmaschinen reif geworden, so wird dies zuerst etwa durch einen russischen Importeur von italienischen Erzeugnissen der Textilindustrie bemerkt werden. Er nimmt sein Interesse dann wahr, indem er in die Verkaufshallen seiner bisherigen Abnehmer für Gespinste und Gewebe da wo es ihm passend erscheint, eine oder zwei Maschinen stellt. War Südrußland wirklich reif für Nähmaschinen, so werden die ersten Maschinen nicht lange bei den genannten Kleinhändlern verbleiben; letztere werden bald neben den Textilwaren auch Nähmaschinen fest bei dem Importeur bestellen, und dieser wird zum ersten Male einen Abschluß mit einem italienischen Exporteur tätigen. Soweit wir sehen können, brauchen weder der Kunde des russischen Kleinhändlers, noch dieser selbst, noch auch der russische Importeur zu wissen, welches Ursprungs die Nähmaschinen sind. Nur der italienische Exporteur weiß, daß er deutsche Ware lieferte. So verläuft das Geschäft eine ganze lange Weile und es dürfte in seiner Handhabung so leicht keine Änderung eintreten, wenn es keine Konkurrenz gäbe. Letztere stellt sich bald beim Exporteur ein, und dieser glaubt nun, seinem Lieferanten, der sich mehr und mehr für die Fabrikation von zum Export bestimmten Maschinen eingerichtet hat und vom Exporteur im selben Grade abhängig geworden ist, die Preise diktieren zu können. Einmal aber ist die Grenze erreicht, jenseits deren der Fabrikant mit Verlust arbeiten würde; er verzichtet unter schweren Opfern auf die Fortsetzung des Geschäftes mit dem Exporteur und geht selbst ins Ausland. Er wird dort den russischen Importeur finden und mit diesem arbeiten, der ihm höhere Preise zu zahlen in der Lage ist als der italienische Exporteur. Auch diese Geschäftsentwicklungsstufe bedeutet noch nicht die höchste, denn jetzt kommt dem russischen Importeur seine Tätigkeit ungleich wichtiger vor als früher, als er es noch ausschließlich mit dem italienischen Exporteur zu tun hatte. Der Fabrikant hat viel riskiert, Zehntausende mußte er ins Exportgeschäft stecken, um sich vom italienischen Exporteur befreien zu können Die Preise, die der russische Importeur zahlt, werden unter der Mitschuld der Konkurrenz ständig schlechter und eines Tages ist die Grenze, jenseits deren der Export für den Fabrikanten unlohnend wird, wieder erreicht. Diesmal aber ist er stark genug, sich zum Herrn der Lage zu machen. Er verkauft direkt an die russischen Kleinhändler, die dem deutschen Fabrikanten nicht gefährlich zu werden vermögen. Sie zahlen gute Preise, und wenn hier oder da einmal ein Detaillist zur Konkurrenz übergeht oder das

Geschäft schließen muß, so macht das letzten Endes wenig aus. Der italienische Exporteur und der russische Importeur aber können und müssen sich ein neues Betätigungsfeld suchen. Wie der Vorgang hier geschildert wurde, stellt er sich der Erfahrung dar. So ging es mit Holland, das die Fabrikanten veranlaßte, den Export dorthin selbst in die Hand zu nehmen. Eine Filiale in Rotterdam besorgte schon lange dieselben Geschäfte, die ehemals der niederländische Importeur erledigte. Auf Holland folgte Italien. Das russische Geschäft ist in der Umgestaltung begriffen, und das englische wird sicher auch umgestaltet werden. Damit dürfte aber auch diese Entwicklung im großen Ganzen abgeschlossen sein. Voraussetzung für sie ist stets ein genügend großer Markt in dem betreffenden fremden Lande, denn die Kosten ausländischer Filialen sind keine geringen.

Eigenartig ist die Absatzform in England. Der englische Großhändler läßt sein Gebiet unaufhörlich bereisen, aber nicht in der Weise, wie wir das noch in Deutschland kennen, indem der Reisende von Stadt zu Stadt, von Flecken zu Flecken, von Dorf zu Dorf zieht, sondern so daß der Reisende nur die größten Städte, wie zum Beispiel im Süd-Westen Portsmouth, Exeter, Plymouth und Bristol aufsucht und daselbst mittels der sogenannten „Stock-Rooms“ mit den Kleinhändlern in Verbindung tritt. Diese Stock-Rooms werden in Hotels gemietet und von London ausgestattet. Montag früh eröffnet der Reisende die Ausstellung — nichts anderes ist ein Stock-Room — mit etwa ein bis zwei Dutzend Nähmaschinen. Da aber auch in England eine Schau nur ihren Zweck hat, wenn sie besucht wird, muß von Hause dafür Sorge getragen werden, daß alle Interessenten, die in der betreffenden Stadt und in ihrer Umgebung wohnen, von dem Stock-Room Kenntnis erhalten. Dies geschieht in der Weise, daß von einem Adressenbüro für eine bestimmte Stadt und deren etwa 20 engl. Meilen im Radius messenden Umgebung alle Adressen von Leuten verlangt werden, die irgendwie für den Kleinverkauf von Nähmaschinen in Betracht kommen. Das Adressenbüro liefert die Adressen auf Briefumschläge geschrieben. Letztere bekommen als Einlage gedruckte Einladungen zum Besuch der Ausstellung. Einige Großhändler Englands gehen soweit, den Besuchern die Vergütung ihrer Reisespesen auf diesen Einladungen für den Fall zuzusagen, daß sie kaufen. Der Reisende verkauft nun nach Muster der ausgestellten Maschinen und diese selbst, denn es würde sich nicht bezahlt machen, die Nähmaschinen wieder einzupacken und abtransportieren zu lassen. Die Zahl der Stock-Room-Besucher und der Verkäufe ist durchweg groß. Nun ist das englische Recht aber bekanntlich noch heute zum großen Teile ein auf Herkommen beruhendes und nicht geschriebenes. Das „trau schau wem“ gewinnt unter solchen Umständen eine höhere Bedeutung, und der Reisende sowohl als der Großhändler haben ein Interesse daran, sich über die Bonität ihrer Kunden dauernd unterrichten zu lassen. Diese Arbeit wird von Auskunfteien besorgt, die in London domizilieren und in den Provinzstädten Büros unterhalten. Kauft ein Kleinhändler aus dem Stock-Room gegen bar, so bezahlt er regelmäßig mit einem Scheck. Es wäre nun sehr verfehlt, wollte der Reisende das Papier in dem Glauben annehmen, daß es bei Vorkommen auch ganz sicher von der Bank eingelöst werden wird. Die soliden Verhältnisse, wie wir sie in der Branche in der Regel in Deutschland vorfinden, sind in England nur ausnahmsweise vorhanden, und in erstaunlich vielen Fällen stellt das Scheckbuch so ziemlich das ganze Vermögen des Käufers dar. Es gilt also, den Scheck ohne Zeitverlust daraufhin zu prüfen, ob der Gegenwert vorhanden ist. Alle Vorsicht und Fixigkeit kann aber nicht verhindern, daß hier und da Verluste entstehen. Auch hieran trägt das englische Gesetz einen erheblichen Teil der Schuld. Die Firmenwahrheit, wie sie bei uns zu Recht besteht, ist dem Engländer fremd. Dort kann Herr Miller noch heute über seine Tür Brown & Co. schreiben und sein Konkurs hindert ihn nicht, sogar im selben Lokal unter der neuen Firma Smith weiterzuarbeiten. Diese Unsicherheit hat das Aufkommen einer besonderen Versicherungsart bewirkt; es ist die „Kreditversicherung“. Die Versicherungsbedingungen sind interessant genug, um mitgeteilt zu werden. Will ein Kaufmann eine Versicherung abschließen, so erscheint bei ihm ein Versicherungsbeamter, um aus den Büchern nach dem Durchschnitt der letzten 3 Jahre festzustellen, in welchem Verhältnis Umsatz und Verlustsumme zueinander standen. Hiernach wird die Prämie festgestellt, die beispielsweise £ 40 ausmacht, wenn obiges Verhältnis 2% beträgt. Der Versicherte muß außerdem aber noch folgende Verpflichtungen auf sich nehmen. Er muß der Versicherungsgesellschaft jedesmal mitteilen, für welchen Betrag die Auskunftei den betreffenden Kunden guthielt, und darf letzterem nur bis zur Höhe dieses Betrages kreditieren. Ob diese Versicherungsart bisher viele Freunde erworben hat, ist nicht festzustellen. Bekannt ist, daß die englischen Händler sich gewöhnlich in der Weise vor Schädigungen durch böswillige Schuldner schützen, daß sie einander auf solche aufmerksam machen und einander zur endlichen Erstattung des Gegenwertes für ehemals gelieferte Waren behilflich sind. Es scheint, daß diese Selbsthilfe in der Tat das einzige Mittel zur Unschädlichmachung von Glücksrittern ist. Wer im praktischen Leben steht, weiß, daß auch die allerbesten Gesetze diesen Krebsschaden am Körper des Handels nicht heilen können, daß schließlich Auskunfteien bei aller Nützlichkeit einen ziemlich kostspieligen Umweg bei dem Bestreben, sich vor Schaden zu bewahren, bedeuten und Versicherungen das Übel oft nur verstärken, statt ihm zu steuern. Die in London wöchentlich erscheinende „Kemps Mercantile Gazette“ verdient als ein wichtiges Mittel zur Erreichung besagten Zieles erwähnt zu werden. Sie enthält unter an-

derem ein Register über Hypotheken und Anleihen von Aktiengesellschaften, über Verpfändungen, Akkorde und Urteile der Handelsgerichte, über die zu den Konkursen usw. angemeldeten Forderungen, über bezahlte Forderungen, Konkursverfahren, Auflösung von Gesellschaften und über Auflösung von Teilhaberschaften. Es muß für den einzelnen ein leichtes sein, sich aus einer solchen Wochenzeitung über das seine Kundschaft Berührende zu unterrichten. Erwähnt man noch, daß in England die Barzahlungsweise gänzlich durch Scheck- und Wechselverkehr verdrängt erscheint, so hat man so ziemlich alles gesagt, was über das englische Nähmaschinengeschäft gesagt zu werden verdient.

Moderne Transportmittel mit Wiegevorrichtungen für Zwecke einer Betriebskontrolle.

Von C. M. Lewin, Berlin.

In modern eingerichteten Fabrikbetrieben sind automatisch arbeitende Transportmittel zum Ersatz der Menschenkraft und dazu gehörige automatische Wagen ganz unentbehrlich geworden; es werden fortwährend zur Aufrechterhaltung des Betriebsprozesses Rohmaterialien dem Betriebe zugeführt, die verwogen und registriert werden müssen, damit man ersehen kann, welche Mengen Rohmaterial zur Weiterverarbeitung gelangt sind. Andererseits muß man aber auch das versandfähige Fertigprodukt möglichst automatisch abwiegen, um die Abfallverluste festzustellen und darnach eine richtige und sachgemäße Kalkulation anzufertigen. Natürlich sind auch die entstehenden Abfallprodukte, soweit sie irgendeine Verwertung zulassen, entsprechend abzuwiegen und bei der Selbstkostenberechnung zu berücksichtigen; Methoden der Kalkulation, welche ohne Berücksichtigung der aus den Abfallprodukten entstehenden Erlöse aufgemacht sind, haben schon deshalb keinen Anspruch auf Richtigkeit, weil in manchen Industrien heutzutage nur durch rationelle Abfallverwertung überhaupt noch möglich ist, eine Lebensfähigkeit zu erreichen. —

Wir wollen im nachfolgenden eine Reihe von Betrieben betrachten, welche automatische Transport- und Wiegevorrichtungen für Betriebskontrollzwecke verwenden.

Bei der *Zuckerfabrikation* wurde früher viel Zeit verloren und eine zahlreiche Bedienungsmannschaft erforderlich für das Abwiegen der einlangenden Zuckerrüben; durch Einführung selbsttätig registrierender Wagen jedoch ist nicht nur an Arbeits-Löhnen eine ganz gewaltige Ersparnis erzielt worden, man hat auch die Möglichkeit von Betrügereien der Übernahmebeamten ganz ausgeschaltet, da die automatisch arbeitende Maschine unbestechlich ist; und die Technik ist imstande Maschinen zu bauen, welche gegen unbefugte Eingriffe leicht und sicher geschützt werden können. — Die früher gebräuchliche Methode der Handverwiegung gestattet aber auch schon deshalb keine zuverlässige Kontrolle über die dem Betrieb zugeführten Rübenmengen, weil dabei auch einfache Rechen- oder Wiegefehler, Schreib- oder Additionsfehler unterlaufen konnten; die gegenwärtig verwendeten automatischen Wagen jedoch sind so zuverlässig, daß selbst die sehr vorsichtigen Zoll- und Steuerbehörden die Abwägung dieser Wagen zur Grundlage ihrer Besteuerungsvorschriften machen. Einen besseren Beweis für deren Zuverlässigkeit und Genauigkeit kann man wohl nicht erbringen.

Großstückige Materialien, wie z. B. Rüben, Kohlen, Kartoffeln usw. bedingen ganz besondere Einrichtungen der automatischen Wagen. Während nämlich bei kleinkörnigen und pulverförmigen Materialien die Zuführung des Wägegutes in den Wiegebehälter genau in dem Augenblicke abgeschnitten werden kann, wo das richtige gewünschte Füllungsgewicht erreicht ist, können Rohmaterialien wie z. B. Rüben und Kartoffeln nicht derart gleichmäßig zugeführt werden, vielmehr fallen bei jeder Wägung noch einzelne Rüben usw. nach. Um diesen Überschuß gleichfalls zu verwiegen und zu registrieren, fungiert die Wage vermöge der hinzugefügten besonderen Einrichtung nach Beendigung der Füllung als Neigungswage, deren mehr oder weniger schiefe, dem Übergewichte entsprechende Stellung auf ein zweites Zählwerk übertragen wird, dessen Angaben zu jenen des ersten Zählwerks addiert, das wirkliche Gewicht der über die Wage gegangenen Mengen ergeben. Die Genauigkeit der Wägeergebnisse wird also im wesentlichen von der Zuverlässigkeit und Genauigkeit der Übergewichtsregistrierung abhängen, und es muß bei der Konstruktion von Rübenwagen z. B. daher hierauf besonderer Wert gelegt werden. Infolge Verbesserung kann die Übergewichtswage weder durch den im Betrieb unvermeidlichen Rost, noch durch Schmutz oder durch forcierten Betrieb ungünstig beeinflußt werden. Die Wage selbst ist nach dem Prinzip der gleicharmigen Balkenwagen gebaut, da diese viel empfindlicher spielen und weit genauer arbeiten als die gewöhnlichen Dezimal- oder Zentesimalwagen, bei denen schon der kleinste Fehler gleich verzehnfacht oder verhundertfacht wird. Infolge ihrer großen Genauigkeit und Zuverlässigkeit sind Rübenwagen von der Kaiserlichen Normal-Eichungs-Kommission zur *Eichung* zugelassen worden. Der Zähler sowie die Übergewichtswage sind durch eiserne Ummantelung gegen unbefugte Eingriffe gesichert, und man kann von dem durch Glasplatte geschützten Zähler jederzeit ablesen, wieviel Rüben bis zu einem bestimmten Zeitpunkt verwogen worden sind.

Diese Rübenwagen in Zuckerfabriken arbeiten wie folgt: Die aus der Wäsche A kommenden Rüben gelangen — nachdem sie von der anhaftenden Erde befreit worden sind — durch ein Rohr B nach einem Becherwerk, welches alle Rüben auf die sogenannte Libra-Wage bringt; die gewogene Rübe wird in den Ablaufrumpf E entleert, aus dem sie zum Zwecke der Zerkleinerung in

die Schnitzelmaschine F fällt, wo das Rohmaterial in nudelförmige Streifen geschnitten wird. (Siehe Fig. 1.)

Es genügt nun aber zum Zweck einer Betriebskontrolle nicht allein, das zugeführte Rohprodukt genau zu wiegen und zu registrieren, man muß auch das gewonnene Endprodukt abwiegen, um die Verluste während der Fabrikation kennen zu lernen; wird in einer Fabrik nur Rohzucker hergestellt, so liegt die Schwierigkeit des genauen Abwiegens darin, daß das klebrige Fertigprodukt den Einlaufrumpf zur Wage bald verstopfen würde. Zuerst lagen hier fast unüberwindliche Konstruktionsschwierigkeiten vor, bis man durch besondere Formengebung des Materialzulaufs und durch Einbau eines besonders konstruierten Rührwerks vermieden hatte, daß weder im Einlaufkörper noch in der Wiegeschale sich das klebrige Rohmaterial festsetzte, wodurch eine genaue Wiegung ermöglicht worden war. — Die sinnreiche Konstruktion hat auch in diesem Falle die deutschen und österreichischen Zoll- und Steuerbehörden veranlaßt, diese Wagen als eichfähig anzuerkennen. Auch hier war es also möglich, die bisherige Hand- durch Maschinenarbeit zu ersetzen, was gleichfalls bedeutende Lohnersparnisse bedingte. — Man kann auf dem Zähler jeder Wage ablesen, welches Quantum Rohzucker innerhalb eines bestimmten Zeitraums (Tag, Monat usw.) zur Abfüllung in die Säcke gelangt ist. Der bedienende Arbeiter hat nur die Säcke am Abfüllrumpf an- und abzuhängen, und die Wage kann nicht beeinflußt werden, wenn sie durch einen zugehörigen, versperrbaren Blechmantel verschlossen ist. — (Siehe Fig. 2.) Wie Rohzuckerwagen arbeiten, zeigt Fig. 2; die Wage selbst ist auf einem fahrbaren Gestell aufgebaut, so daß an jeder Stelle Material aus den Silos entnommen werden kann. —

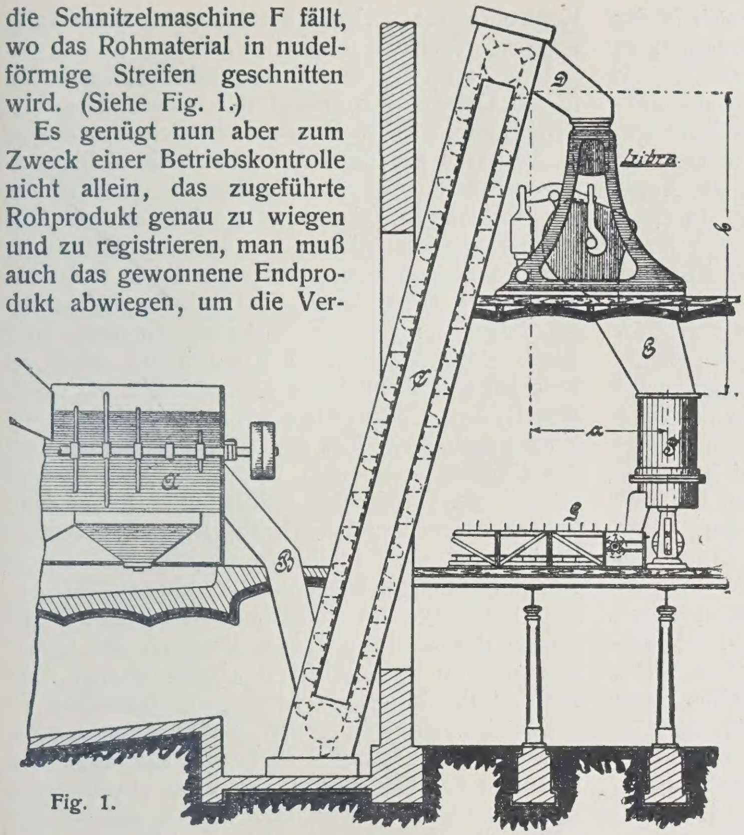


Fig. 1.

Da es für Zuckerfabriken noch von Wichtigkeit ist, die Abfälle (Schnitzel, Rübenblätter usw.) zu verwiegen, sind auch hierfür entsprechende Wagen gebaut worden, wobei die Entleerung der Abfälle gleichfalls in Säcke erfolgt. Da in manchen Betrieben der Zuckerindustrie nicht mehr im Lohn, sondern im Akkord gearbeitet wird, ist gleichzeitig auch die Anzeige der Wage über die Menge des zugeführten bzw. gewonnenen Materials Grundlage für die Lohnverrechnung mit den Arbeitern; abgesehen von der sehr zuverlässigen Gewichtskontrolle über die Ausbeute für Kalkulationszwecke, spart man jetzt bedeutend an Arbeitskräften gegen früher. Ferner deckt man Unregelmäßigkeiten im Betriebe früher auf, ist von der Ehrlichkeit des Personals weit unabhängiger wie früher und erhöht im allgemeinen die Wirtschaftlichkeit des ganzen Betriebs.

Wenn man aber statt der erreichten Stückzahl der gefüllten Säcke eine Kontrolle der Stundenleistung haben will, dann kann auch die automatische Wage die Leistung pro Stundenfüllung angeben; ebenso kann man bei den Abfallprodukten entweder konstatieren, wieviel Material verwogen ist, bzw. wieviel Säcke mit einem bestimmten Normalgewicht gefüllt worden sind. —

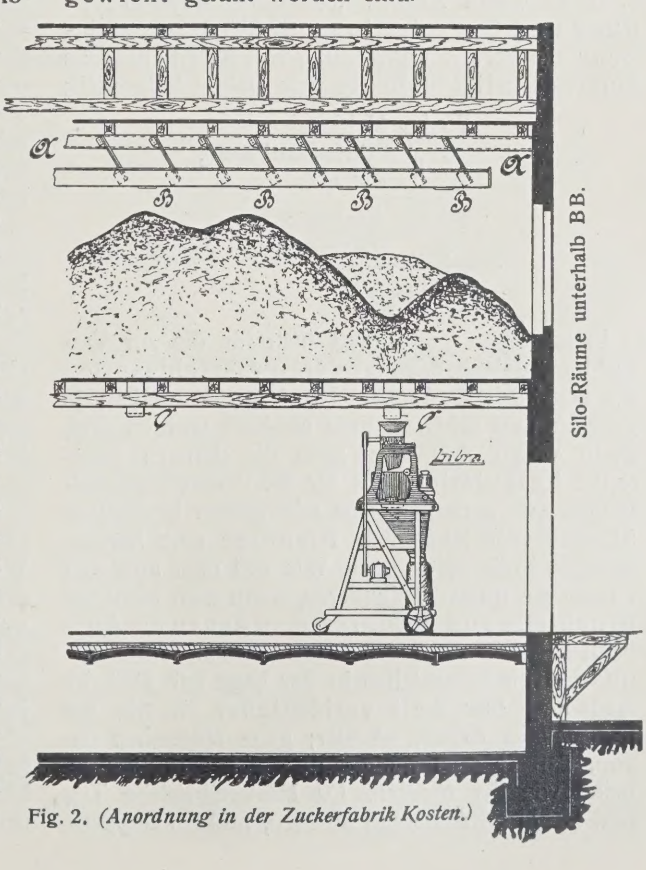


Fig. 2. *(Anordnung in der Zuckerfabrik Kosten.)*

Auch für Zwischenoperationen lassen sich in der Zuckerindustrie ähnliche Wagen konstruieren; so sind z. B. Dicksaftwagen konstruiert worden, die eine wertvolle Ausbeutekontrolle für die verschiedenen Qualitäten der dem Betriebe zugeführten Arten der Zuckerrüben gestatten, und es zeigt sich dann aus der Verlustbestimmung die Angemessenheit der für die Rüben bezahlten, in erster Linie vom Zuckergehalt abhängigen Preise. — Nach jeder einzelnen Schicht ist man daher imstande, eine genaue Betriebskontrolle zu machen. —

Für Betriebskontrolle und Kalkulation von *Müllereibetrieben* ist die automatische Verwiegung gleichfalls von größtem Interesse. Durch Wiegen wird das ankommende Getreide, bevor es in die Silos zur Lagerung gelangt, verwogen und dann gelangt das Getreide vom Silo aus in den Betrieb auf die Reinigungsmaschinen. Zunächst muß der dort entstehende Abfall konstatiert werden, damit man sehen kann, welches Nettoquantum Getreide zur Vermahlung gelangt. Die Produktion jeder Mühle selbst wird kontrolliert durch automatische Mehlwagen, Futter-, Staubmehl-, bzw. Kleiewagen. — Auf diese Weise erhält man eine umfassende Kontrolle, welche klare Kalkulationsangaben liefern kann über das Getreide und dessen Verarbeitung im ganzen sowohl wie in den einzelnen Stadien der Verarbeitung. — Die Wagen sind auch gleichzeitig eine Kontrolle für richtig geführte Materialein- und -ausgangsbücher bzw. für die Lagerbücher. —

In Heft 6, Jahrg. 1911 dieser Zeitschrift, wurde z. B. in einem Artikel: „Selbstkostenberechnung und Organisation von Müllereibetrieben“ die bei der Vermahlung von Korn ermittelte Durchschnittsausbeute wie folgt festgestellt:

73 kg	Mehl,
2 „	Futter-Staubmehl,
24 „	Kleie,
99 kg	Ausbeute,
1 „	Verlust durch Verstauben,
100 kg.	

In analoger Weise muß man für die zur Vermahlung gelangenden anderen Getreidesorten die zugehörigen Ausbeutezahlen feststellen; je genauer und schärfer diese ermittelt worden sind, desto verläßlicher wird auch die darnach angestellte Kalkulation, die für die Verkaufsverhandlungen schon deshalb von sehr großer Bedeutung ist, weil hier tatsächlich Pfennige eine hervorragende Rolle spielen. — Wie soll man aber auf Pfennige genau kalkulieren, wenn man nicht auf Bruchteile von Kilogrammen genau die Ausbeute, geteilt nach den verschiedenen Handelsqualitäten festzustellen in der Lage ist? Daß der Automat hier weit verläßlicher ist wie die menschliche Arbeit, ist klar; ganz abgesehen davon, daß er weit billiger und unbeeinflußter arbeitet wie der Mensch. Da Müllereibetriebe Tag und Nacht durchlaufend arbeiten, müßten doppelte Kontrollorgane vorhanden sein, wenn keine automatische Kontrolle möglich wäre. —

Der Transport des einlangenden Rohmaterials in die Getreidesilos erfolgt durch besondere Förderanlagen wie z. B. Förderbänder, Schnecken, Becherwerke auf Elevatoren; wenn dabei Straßenzüge, Flüsse oder Kanäle, fremde Grundstücke, Schienenstränge oder sonstige Hindernisse umgangen werden müssen, erfolgt die Entleerung vom Eisenbahnwagen oder vom Schiff meist auf pneumatischem Wege. Der Arbeitsgang ist dabei folgender: Das zu fördernde Getreide wird durch einen sogenannten Saugrüssel erfaßt, an welchem eine Rohrleitung angeschlossen ist; durch eine kräftige Luftpumpe wird die in der Rohrleitung befindliche Luft herausgesaugt und dadurch das Getreide unter dem Druck der äußeren Luft mitgerissen. Durch eine Rohrleitung wird es dann in einen besonderen, meist hochgelegenen siloartigen Behälter befördert. In die Rohrleitung, bzw. an die Austrittsöffnungen aus dem Silo können Wiegeapparate angebaut werden, welche sowohl die Menge des einlangenden als auch das Quantum des an die Mühlen abgegebenen Getreides durch genaue Abwiegung feststellen. —

Die Schwierigkeit, genau funktionierende automatische Getreidewagen zu bauen, lag darin, daß es bisher zur Genauigkeit des Wägens notwendig und vorausgesetzt war, den Zufluß des zu verwiegenden Getreides zur Wage nicht unter eine gewisse Stärke heruntergehen zu lassen. — Wie bekannt, beruht die Genauigkeit des Wägens darauf, daß das Einströmen des Getreides in die Materialschale kurz vor dem Ausleeren der letzteren auf einen dünnen Strahl vermindert wird, welcher die eingefüllte Menge auf das genaue Gewicht der aufgestellten Gewichtsstücke bringen kann; sobald dies eingetreten ist, muß die weitere Materialzufuhr plötzlich abgesperrt werden. Hierbei war es aber erforderlich, daß der Zustrom des zu verwägenden Getreides immer stark genug war, daß die erwähnten dünnen Strahle noch in voller Stärke weiterlaufen konnten. Bei den modernsten selbsttätigen Getreidewagen ist dagegen durch die Anordnung einer neuen Einlaufvorrichtung die Genauigkeit des Wägens von der Stärke des Zuflusses so sehr unabhängig, daß der Zufluß sogar bis auf das Zurieseln einzelner Körner heruntergehen kann; die Wägungen werden trotzdem immer ganz genau sein. Die Einrichtung besteht darin, daß jeweils von der Wage so viel Getreide zurückbehalten wird, als bei Schluß der Wägung zur Speisung der dünnen Strahle erforderlich ist. Das Verwiegen geschieht also auf bequeme und rasche Art und Weise vollständig selbsttätig und ohne jede Beaufsichtigung, wodurch wesentliche Lohnersparnisse eintreten; jeder Irrtum ist ausgeschlossen, da die Wage absperrbar und daher Unbefugten nicht zugänglich ist. Man kann also auch hier völlig unabhängig von der Zuverlässigkeit des Personals arbeiten und das Gewicht des durchgelaufenen Quan-

tums an dem mit der Wage verbundenen Zählwerk jederzeit ablesen. Man kann aber auch das Quantum, das allwöchentlich oder allmonatlich verwogenen und in den Betrieb hineingeschickt wird, durch besondere Zähler nachweisen. (Siehe Fig. 3.)

Man kann die Tätigkeit der Wage nach dem rascheren oder langsameren Zu- und Abfluß des Getreides regulieren und dadurch die Wage ohne jede Störung zwischen alle in einem Müllereibetriebe vorkommenden Transportvorrichtungen (Elevatoren, Horizontalbandtransporteure, Schnecken usw.) einschalten; wenn man die durch Verstaubung bedingten Verluste ermitteln will, geht das ebenso, wie man durch besonders konstruierte Absackwagen das genaue Quantum in die Säcke abfüllen kann, wobei durch eine besondere Einstellung im Zählwerk jeder Sack auf ein bestimmtes Gewicht gefüllt werden kann. Auch haben die Absackwagen den großen Vorteil des vollkommen staubfreien Abfüllens von Mehl in die Säcke, wodurch ein Gewichtsverlust vermieden wird und gleichzeitig Materialersparnisse eintreten.

Eine besonders wichtige Rolle spielt die Materialverwiegung in der *Bierbrauerei,* wo das Rohmaterial — die Gerste — durch einen unterbrochenen Keimprozeß in Malz verwandelt wird; für die Betriebskontrolle sowohl als auch für die Steuerbehörde ist es hier erforderlich, das zur Verarbeitung gelangende Quantum an Malz genau zu verwiegen. Ebenso muß auch der Hopfenzusatz gewogen werden, nach dessen Gehalt sich bekanntlich die Transport- und Lagerfähigkeit des Bieres bestimmt.

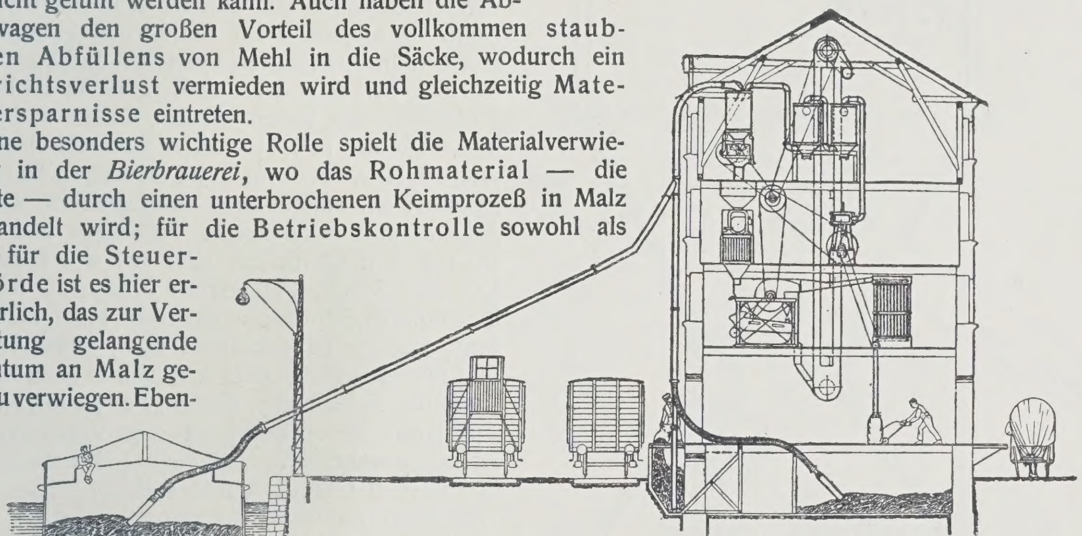


Fig. 3. *Schematische Darstellung einer pneumatischen Transportanlage, System SECK in Dresden zum Entladen aus Schiffen und Entnahme aus dem Keller.* (Bevor das Korn auf den Boden gelagert wird, läuft es durch eine Vorreinigungsanlage.)

Für eine rationelle Betriebsführung ist nun auch eine Kontrolle nach der Richtung hin erforderlich, ob die nach den Erfahrungen jeder Brauerei zusammengesetzten Rezepte der Quantität nach genau eingehalten werden; so rechnet z. B. die bekannte Münchener Brauerei „Weihenstephan" auf 50 kg Malz

620 g Hopfen für Winterbier,
hingegen 990 g „ „ Sommerbier.

Ohne automatische Wagen, welche unbeeinflußt und genau diese Zahlen nachzuprüfen gestatten, ist eine ökonomische Betriebsführung schwer möglich; die sogenannten Malzsteuerwagen erfüllen nun diesen Zweck vollkommen. Es sei hier kurz die Einrichtung einer solchen Wiegevorrichtung skizziert:

Die Hauptteile der Wage sind:

1. die eigentliche Wage,
2. die Vorrichtung zum Füllen,
3. die Vorrichtung zum Entleeren,
4. die Kontroll- und Reguliereinrichtung,
5. das Zählwerk,
6. die Sicherheitsvorrichtungen gegen unrichtige Wägungen und unbefugte Eingriffe,
7. die Abstellvorrichtung.

Eine solche Wage in Schnitt und Ansicht zeigt Fig. 4 und 4 a[1]). (Siehe Fig. 4 und 4 a.)

Die Vorrichtung zum Füllen besteht aus einem Malzeinlauf A und zwei Abschlußschiebern B, C. Der Schieber B fällt zuerst zu und vermindert den Malzzufluß auf zwei dünne Strahle: bei erreichtem genauen Gewicht fällt auch der zweite Schieber C zu und sperrt den Zufluß gänzlich ab. Ein besonderes Zählwerk zählt nach jeder Wägung bei der

5 kg-Wage	jeweils um	5	weiter bis	99995,
10 „	„ „	10	„ „	999990,
20 „	„ „	20	„ „	999980.

Bei der nächsten Wägung stellen sich alle Zahlen auf Null, und es sind dann verwogen:

bei der 5 kg-Wage	100000	Kilogramm,
„ „ 10 „	1000000	„
„ „ 20 „	1000000	„

Bei der darauffolgenden Wägung beginnt das Zählwerk wieder von vorn an zu zählen. Besondere Sicherheitsvorrichtungen gegen unrichtige Wägungen und unbefugte Eingriffe befinden sich an jeder Malzsteuerwage. Ein durch ein Kunstschloß verschließbares starkes Eisengehäuse verhindert jeden äußeren Eingriff von unbefugter Hand; die Wage ist somit nur für die Steuerbehörde zugänglich.

Eine selbsttätige Abstellvorrichtung (Stelluhr) ist nur für den Privatgebrauch der Brauerei

[1]) Die in Fig. 1, 2, 4 und 4 a dargestellten Maschinen werden vom Librawerk, Gliesmarode-Braunschweig gebaut.

bestimmt und bietet für diese eine große Annehmlichkeit. Vor Beginn des Schrotens wird die Abstellvorrichtung auf das jeweils gewünschte Einmaischquantum eingestellt; sobald letzteres verwogen ist, bleibt die Wage von selbst stehen und kein Malz gelangt mehr in die Schrotmühle. Ein Mehrschroten ist somit ausgeschlossen und jede Beaufsichtigung der Schroterei durch teure

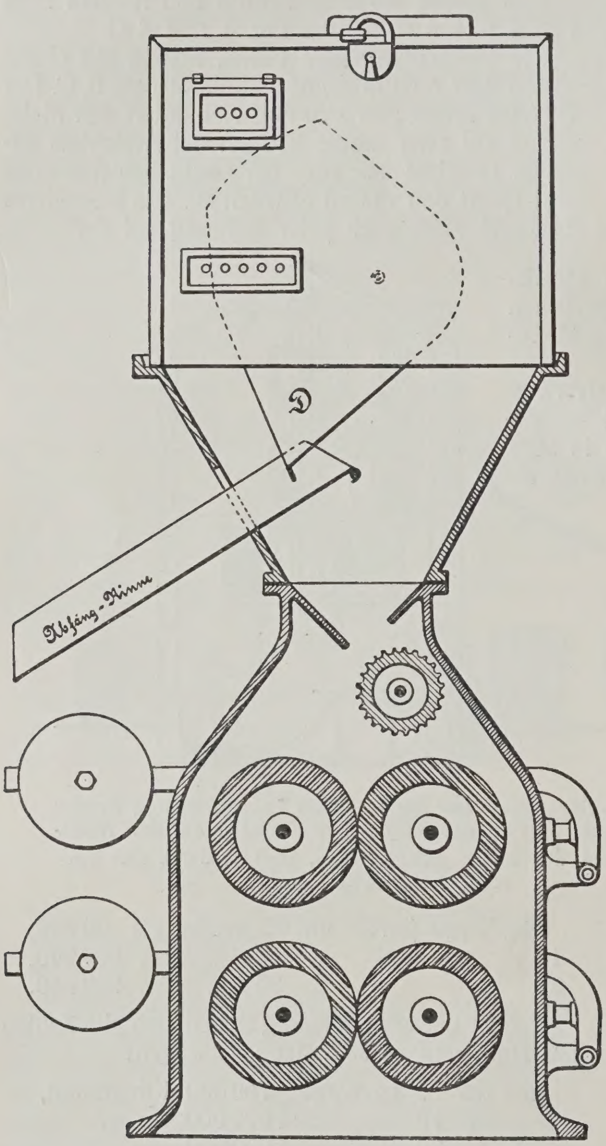


Fig. 4.

Menschenkraft als Kontrollorgan überflüssig. Die Wage kann übrigens jeden Augenblick außer Betrieb gesetzt werden; man braucht einfach nur einen aus dem Gehäuse herausragenden Griff umzuschlagen.

Diese Malzsteuerwagen sind zur Verwiegung von steuerpflichtigem Malz in den Brauereien des Deutschen Reichs amtlich zugelassen worden und arbeiten ohne jede Bedienung und Beaufsichtigung vollkommen selbsttätig. Sie vereinfachen den Verkehr mit den Steuerbehörden ganz wesentlich, und es fällt die frühere so lästige und umständliche Steuerkontrolle bei Anwendung dieser amtlich zugelassenen Wagen ganz fort.

Für Brauereien, welche Malz nicht selbst herstellen, sondern von außerhalb beziehen, gibt es auch noch Kontrollapparate für die *Qualität* des Malzes, wobei die Wägevorrichtung hinter den Malzputzmaschinen eingeschaltet eine Kontrolle über die entstehenden Abfälle leicht ermöglicht; wird Malz auch an andere Fabriken verkauft, so wird auch eine Absackwage zum Abfüllen des fertigen Malzes in Säcke mit selbsttätiger Registrierung der Sack- oder Gewichtszahlen in Brauereien mehrfach verwendet. — Auch für die Abfälle (Trockenschnitzel) werden besonders konstruierte Wagen mit Erfolg verwendet.

Auch in den *Ölfabrikbetrieben* aller Art ist in den letzten Jahren eine automatische Gewichtskontrolle fast allgemein zur Einführung gelangt; Ölfabriken und -raffinerien, Speisefett- und Margarinefabriken, Seifen- und Linoleumfabriken, Lack- und Firnissiedereien, Benzinfabriken, Kakao- und Schokoladefabriken usw. verwenden automatische Saatwagen, bzw. automatische Ölwagen. Dieselben gestatten ein vollkommen automatisches, wirklich genaues und zuverlässiges Verwiegen und Registrieren von Ölfrüchten aller Art wie Raps und Leinsaat, Sesam, Palmkerne, Erdnüsse, Ricinus, Soyabohnen, Sonnenblumensamen, Hanf, Senf, Koprah, faserige Baumwollsaat usw., sowie von Öl und flüssigen Fetten aller Art, auch in ganz heißem Zustande, Kakaobutter, Benzin, Petroleum, Naphta, Zuckersaft. Sie können ferner zum Verwiegen und Absacken von Baumwollsaatmehl, gebrochenen und gemahlenen Ölkuchen und anderen Futtermitteln vorzüglich verwendet werden. —

Die einer solchen Wage zugeführte Flüssigkeit wird vollkommen automatisch verwogen und registriert. Der Wiegebehälter füllt sich stets mit genau so viel Wägegut, als den aufgestellten Gewichten entspricht, und es können die Füllungsgewichte nach Bedarf auch gewechselt werden. Ist die genaue Füllung erreicht, so wird der weitere Zufluß durch Ventile gänzlich abgesperrt und der Behälter entleert sich durch Überkippen. Ein großer Vorzug besteht darin, daß jede Wage zwei Behälter besitzt, damit sich der eine Behälter vollständig entleeren kann, während der andere sich füllt. Die Füllung erfolgt also während des Wiegeprozesses, wodurch dieser sich sehr rasch und ohne Materialverluste abwickelt. —

Das Öl fließt entweder direkt von den Pressen oder vom Filter auf die Wage und gelangt nach erfolgter Verwiegung und Registrierung in ein Reservoir; kommt mehr Öl auf die Wage, als diese bewältigen kann, so fließt das Öl durch das Überlaufrohr in ein zweites Reservoir, aus dem es jederzeit durch ein Rohr und eine Pumpe wieder auf die Wage gebracht werden kann.

Aber nicht nur für den internen Fabrikbetrieb, auch für die zum Versand kommenden Flüssigkeitsmengen können solche Wagen mit großem

Vorteil verwendet werden. Die meist in besonderen Tank- (Zisternen- oder Kessel)-Wagen zur Versendung gelangenden Ölmengen laufen vorher durch besondere Wiegevorrichtungen, so daß genau konstatiert werden kann, welches Quantum in den Kesselwagen enthalten und den Käufern zu fakturieren ist; die andere Methode, den vollbeladenen Waggon abzuwiegen und nach Abzug des Wagengewichts den Inhalt zu ermitteln, hat 2 Fehlerquellen. Erstmalig sind bahnamtliche Wiegevorrichtungen nicht immer genau, und zweitens stimmt das angeschriebene Eigengewicht des Zisternenwagens fast niemals.

usw., ferner dienen sie in Zementfabriken, Kalkwerken, Düngerfabriken, Schlackenmühlen u. dergl. zum genauen Mischen von Rohmaterialien, Ton, Kalk, Schlackensand usw.; zum Verwiegen von Rohphosphat, Guano u. dergl., zum Absacken der Fertigprodukte usw. In chemischen Großbetrieben, Gerb- und Farbstoffabriken, Salz- u. a.

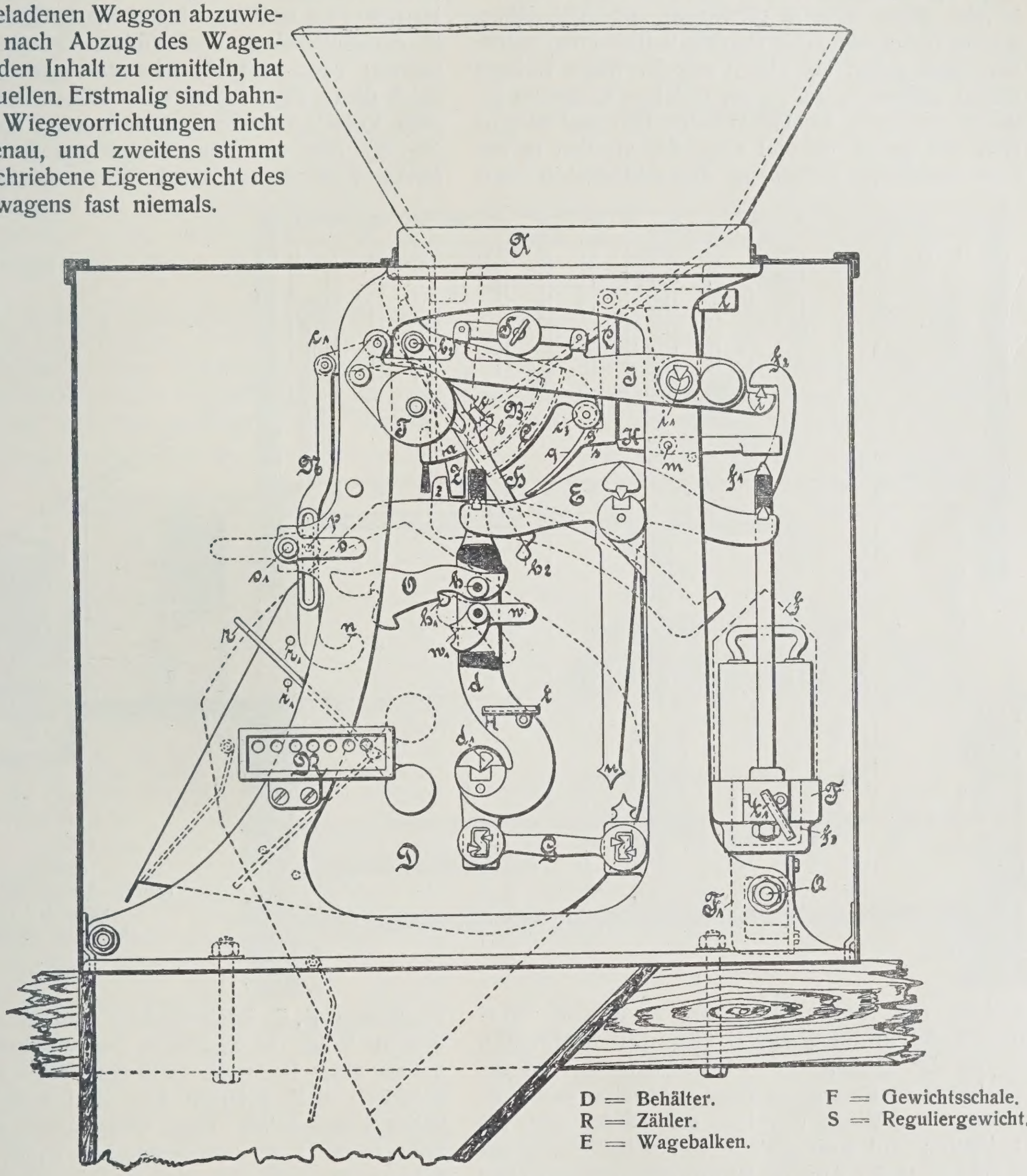


Fig. 4 a.

Weitere Verwendungsgebiete für derartige Kontrollwiegeapparate sind Getreide-, Reis- u. a. Mühlen zur Kontrolle des Rohmaterials (Getreide, Reis usw.) beim Eingang, vor und nach der Reinigung, bei Überführung zum Lager der Mühle, zum Absacken des Fertigproduktes; als automatische Mehlwage zur Bestimmung der Ausbeute usw. Brennereien, Preßhefe-, Stärke-, Kakao- u. a. Fabriken benutzen sie zur Kontrolle des gekauften und zu verarbeitenden Rohmaterials, z. B. Kartoffeln Bergwerken, Chlorkaliumfabriken u. dergl. benutzt man solche Wagen zum genauen Verwiegen aller stückigen, körnigen und pulverförmigen Materialien zur Betriebskontrolle, zu Mischzwecken usw. und zum genauen Füllen der Säcke. — Für Zement-, Ton-, Kalkmehl-, Thomasschlackenmehl-, Nußkohlenfabriken verwendet man sie zur Verwiegung von Materialien, die ein verhältnismäßig hohes spezifisches Gewicht haben und einen raschen Verschleiß der Wagen verursachen; hier baut man

automatische Wagen besonders kräftiger Konstruktion.

Um Störungen durch Verstopfen zu vermeiden, ist es von besonderer Wichtigkeit, daß das Material möglichst gleichmäßig dem Einlauftrichter zugeführt wird, was am besten durch eine Schnecke oder Spirale geschieht.

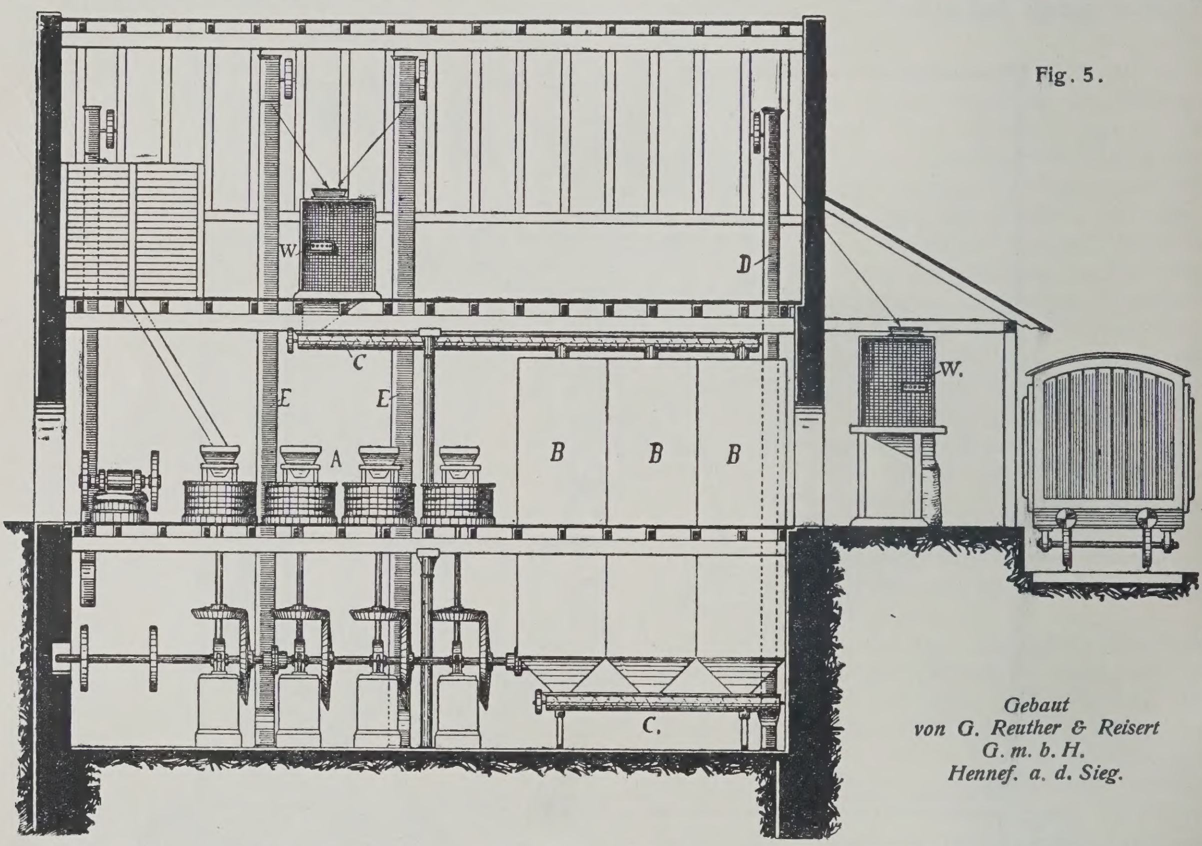
Alle diese Wagen verwiegen die Materialien, welche ihnen zugeführt werden, vollkommen selbsttätig und geben auf einem mit der Wage verbundenen Zählwerk genau an, welches Quantum jeweilig verwogen ist. Der Behälter füllt und entleert sich mit genau so viel Gewicht, als den in der Gewichtsschale stehenden Gewichtsstücken entspricht. Die treibende Kraft ist nur das Gewicht des in die Wage fließenden Materials. Durch das Schließen der Einlaßklappen wird ein Zählwerk in Bewegung gesetzt, welches jede Entleerung der Wage markiert; der Zähler zählt bis 1 Million und springt dann von selbst wieder auf 0 zurück. Jeder Apparat ist mit einem Blechmantel nmschlossen, damit er jedem Unbefugten unzugänglich bleibt, also in keiner Weise zufällig oder absichtlich beeinflußt werden kann.

Insbesondere erfüllen diese Wagen in Zementfabriken und Schlackenmühlen noch den ganz besonderen Zweck, daß die Müller dadurch in Akkord genommen werden können. Man ist jederzeit über den Fortgang der Fabrikation und über den Lagerbestand orientiert. Die Staubaufwirblung sowohl beim Mischen der Rohmaterialien als auch beim Verwiegen der fertigen Materialien und beim Füllen von Säcken oder Fässern wird bedeutend verringert, da jede Wage mit einem dicht verschließbaren Eisenmantel versehen ist. Die Anschlüsse zu und von der Wage können so hergerichtet werden, daß die Arbeiter durch den Staub nicht belästigt sind.

Automatische Wagen dienen ferner als Kontrollwagen zum Verwiegen der fertigen Produkte in Zementfabriken, Traßmühlen, Thomasphosphatmühlen usw. und als Absackwagen. Als Beispiel diene Fig. 5, wo die automatische Wage zum Vorwiegen von Zement benutzt wird. (Siehe Fig. 5.) Der von den Mahlgängen A kommende fertige Zement usw. wird durch eine Reihe von Elevatoren E, E hochgehoben und der automatischen Wage W zugeführt, aus welcher derselbe mittels einer Schnecke C in eine Reihe von Silosbehältern B, B gelangt; hier sind z. B. drei Behälter B angeordnet. Beim Versand wird aus diesen Silos B mit Hilfe von Schnecken C_1 der Zement entnommen, durch den Elevator D hochgehoben und der Wage W_1 mittels einer Schnecke zugeführt. Jede Entleerung der Wage W_1 ist genau eine Sackfüllung, so daß die direkt in die Waggons gelangenden Zementmengen genau gewogen bzw. gezählt werden können.

Automatische Wagen sind aber auch besonders dort wichtig, wo es gilt, zum Verwiegen der Rohmaterialien in Zementfabriken und Aufbereitungsanstalten ein stets genaues, gleichmäßiges, vorher bestimmtes *Mischungsverhältnis* zu erzielen. Im allgemeinen sind diese Wagen so kon-

Fig. 5.



Gebaut von G. Reuther & Reisert G. m. b. H. Hennef. a. d. Sieg.

struiert, wie die vorhin beschriebene Zementwage. Einzelne Abweichungen sind bedingt durch die Grobkörnigkeit des Wägematerials.

Um eine stets richtige und gleichmäßige Mischung von Kalk und Ton oder anderen Materialien zu erzielen, werden zwei automatische Wagen durch einen besonderen Mechanismus so miteinander verbunden, daß sie zu gleicher Zeit ihren Inhalt ausschütten. Sollen z. B. Kalk und Ton im Verhältnis 5:2 gemischt werden, so benützt man zwei miteinander verbundene automatische Wagen, von denen die eine 50 kg Kalk, die andere 20 kg Ton jedesmal ausschüttet. Beide Wagen entleeren ihren Inhalt gleichzeitig in einen Sammelrumpf bzw. eine Mischtrommel; auf diese Weise bleibt das vorher bestimmte Mischungsverhältnis immer gleichmäßig und genau.

Wichtig ist für alle Industriebetriebe ohne Ausnahme zum Zwecke einer Kohlenbetriebskontrolle einerseits, einer laufenden Kontrolle der Brennstoffkosten der Betriebsführung andererseits, daß bei allen Feuerungsstellen oder Kohlenlagerplätzen bzw, Bunkern, Silos usw. automatische Kohlenwagen vorhanden sind, welche gestatten, die Menge des täglich zur Verfeuerung gelangenden Brennmaterials zu konstatieren; in Gaswerken dienen solche Wiegevorrichtungen ferner dazu, eine vorzügliche Kontrolle der Kalkulation der Selbstkosten für das verkaufte Kubikmeter Gas (Leucht- und Kraftgas) in die Wege zu leiten, damit — insbesondere bei kommunalen Werken — eine den Wünschen des konsumierenden Publikums entsprechende Preispolitik gemacht wird. — Wenn auch bei reinen Erwerbsunternehmungen in erster Linie auf möglichst hohen Reingewinn hingearbeitet wird, muß bei städtischen Gaswerken in erster Linie das Interesse der Bewohner gewahrt werden und nur für die Verzinsung des investierten Kapitals Vorsorge getroffen werden, indem man in die Betriebskostenrechnung eine 4—5%ige Verzinsung unter die Selbstkostenanteile einstellt.

Über Kohlen-Wiegevorrichtungen zum Zwecke der Betriebskontrolle möge in einem besonderen Artikel berichtet werden.

Rundschau.

Ausstellungen.

Internationale Städte-Ausstellung. Die Stadt Lyon beabsichtigt, im Jahre 1914 eine Internationale Städte-Ausstellung zu veranstalten, die sämtliche öffentlichen Einrichtungen umfassen soll, insbesondere Fragen der Versorgung mit Lebensmitteln und deren Überwachung, des Kinderschutzes, der Krankenfürsorge, der Bekämpfung von Epidemien sowie der Hygiene überhaupt, der Wasserversorgung, der Müllabfuhr, dann des Unterrichts, der Armenunterstützung usw. Verschiedene Städte, wie Dresden, Düsseldorf, Prag, Wien und Paris haben Sonderausstellungen angemeldet. Auch die deutsche Industrie wird voraussichtlich in Lyon vertreten sein.

Bank- und Börsenwesen.

Diskontermäßigung in der Schweiz. Das Direktorium der Schweizerischen Nationalbank hat den Diskontsatz von 5% auf 4½% herabgesetzt. Der 5%ige Satz war seit dem 28. November 1912 in Kraft. Die Ermäßigung kam überraschend, da bis in die letzten Tage der Privatsatz etwas über 4½% stand. Aber die Besserung der politischen Situation, der günstige Stand der Devisenkurse in der Schweiz und der liquide Status der Nationalbank dürfte für diese Maßregel entscheidend gewesen sein.

Die neue Aktienbank in Göttingen wurde durch die Umwandlung der dortigen Filiale der Hildesheimer Bank in eine Aktiengesellschaft geschaffen und wird die Firma Bankverein Göttingen A.-G. führen. Die neue Bank, die die Geschäfte der Hildesheimer Bank Filiale Göttingen mit Wirkung vom 1. Juli d. J. ab übernimmt, wird ihre Geschäftstätigkeit sofort beginnen.

Bergbau.

Die Erdgasquellen in Siebenbürgen. Die angekündigte Aktion der ungarischen Regierung zur Verwertung der Siebenbürger Erdgasquellen zu Heiz-, Beleuchtungs- und Kraftübertragungszwecken ist in großem Stile in die Wege geleitet worden. An der Aktion ist ein aus der Ungarischen Allgemeinen Kreditbank, der Pester Ungarischen Kommerzialbank, der Pester Vaterländischen Sparkasse, der Ungarischen Eskompte- und Wechslerbank, der Ungarischen Bank- und Handelsgesellschaft, der Vaterländischen Bank A.-G., der Ungarischen Agrar- und Rentenbank bestehende Bankenkonsortium beteiligt, welchem sich eine u. a. aus den Firmen British & Foreign General Securities & Investment Trust Ltd., Haes & Sons, Balfour Williams & Comp., C. T. Bowring & Comp. Ltd. bestehende englische Finanzgruppe angeschlossen hat. Dieses Konsortium hat zur Vornahme der Studien mit dem Chef der New Yorker Firma Humphreis & Miller, Mr. Alten S. Miller und mit dem amerikanischen Geologen Mr. Frederick Gardner Clapp einen Vertrag vereinbart und sind diese beiden Fachmänner bereits in Kissàrmás eingetroffen, um über die Quellen, als auch über die Kosten der zu schaffenden Leitungen und die zu gewärtigenden Erträgnisse ein Gutachten abzugeben. Gegenstand der Studien wird auch die geplante Versorgung der Städte Klausenburg, Debrezin, die in Aussicht genommene Abzweigung nach Temesvár mit Berührung der Städte Szegedin und Arad und event. die Führung der Leitung nach Budapest bilden. Die Studien werden wahrscheinlich bis Ende des Jahres dauern, worauf dann der Finanzminister über das zu investierende Kapital und das durchzuführende Programm mit dem Finanzkonsortium verhandeln wird.

Die Salpeterlager in Chile. In der chilenischen Kammer erklärte der Finanzminister, daß der Umfang der Salpeterlager im Norden des Landes festgestellt worden sei. Sie nehmen eine Fläche von 5811 qm ein und dürften etwa 5 408 204 000 Zentner Salpeter enthalten, dessen Gehalt mehr als 15% betrage.

Reiche Zinnfunde in Catamarca. In den Minen von San Salvador, Departement Belen, Provinz Catamarca sind 5 Zinnadern entdeckt worden, von denen eine durch einen Geologen auf 2 Mill. Pfd. Sterl. bewertet worden ist. Diese Zinnerzfunde in Catamarca sollen nach Aussagen von Sachverständigen einen noch höheren Wert besitzen als die Zinnminen in Peru und Bolivien, die wegen der Dividenden, die sie abwerfen, berühmt sind.

Bei Zeehan in Tasmanien ist eine wertvolle Nickelformation entdeckt worden. Die Untersuchungen sind noch nicht abgeschlossen, es soll indessen immerhin bereits festgestellt worden sein, daß sich die aufgefundene Formation zum allermindesten auf eine Distanz von ungefähr anderthalb englischen Meilen, also etwa 2½ km, erstreckt. Das Vorkommen von Nickel

ist übrigens in der Gegend schon vor 18 Jahren nachgewiesen worden, die damalige Konjunktur scheint indessen weiteren Untersuchungen, geschweige denn einer Abbautätigkeit, entgegengewirkt zu haben.

Entscheidungen.

Zahlungsstockung infolge eines „run" ist noch keine Zahlungsunfähigkeit. Diesen Grundsatz hat das Reichsgericht kürzlich einer für die beteiligten Kreise recht bedeutsamen Entscheidung zugrunde gelegt, die jetzt im „Bankarchiv" veröffentlicht wird. Es handelte sich darum, ob die wegen Konkursvergehens angeklagten Direktoren einer Bank nach Schluß der Kassen und Ankündigung der Liquidation verpflichtet gewesen wären, wegen Zahlungseinstellung den Konkurs anzumelden, nachdem sie den anstürmenden Kunden in einem Aushang erklärt hatten, daß zurzeit weitere Auszahlungen nicht vorgenommen würden. Vorher hatte die Bank bereits nicht alle beanspruchten Auszahlungen leisten können. Das Reichsgericht führte in seinen Urteilsgründen u. a. aus:

Auch wenn die zur Überwindung des Ansturms bereitgestellten Barmittel selbst für die verlangte Zahlung fälliger Forderungen ungenügend waren, so machte dies allein doch noch nicht die Annahme des Vorliegens von Zahlungsunfähigkeit notwendig. Es war möglich, daß man angenommen hatte, die vorhandenen Barmittel würden genügen, um die an dem kritischen Tage zu erwartenden Rückzahlungsansprüche zu befriedigen, und daß man deshalb keine größere Barsumme beschaffte, obwohl sie zu beschaffen gewesen wäre. Bei solcher Sachlage würde nicht eine Zahlungsunfähigkeit und nicht eine Zahlungseinstellung, sondern nur eine Zahlungsstockung vorgelegen haben, wenn die Bank in der Lage war, in kürzester Frist durch ihren Kredit, Verpfändung ihrer Grundstücke und Wertpapiere und andere Vorkehrungen die Mittel zur Befriedigung der fälligen Forderungen, deren Bezahlung verlangt wurde, herbeizuschaffen. Denn eine Bank, die bei einem unerwartet großen plötzlichen Gläubigeransturm im Augenblick nicht das nötige Bargeld vorrätig hat, ist deshalb nicht zahlungsunfähig; sie stellt ihre Zahlungen nicht ein, wenn sie wegen des augenblicklichen Mangels an Bargeld auf kurze Zeit Zahlungen verweigert. Wie lange diese „kurze Zeit" dauern darf, ist eine Tatfrage, die nach den Umständen zu beantworten ist. Aber auch die Erklärung gegenüber der Gesamtgläubigerschaft, man habe die Kasse geschlossen, um zu liquidieren und zahle einstweilen nicht mehr, um Bevorzugungen zu vermeiden, läßt die Deutung zu, man vertage die Zahlung nur auf kurze Zeit und bitte um Geduld nicht wegen jetzt bestehender Zahlungsunfähigkeit, sondern um eine Fortdauer des Ansturms und eine von diesem zu befürchtende künftige Zahlungsunfähigkeit zu vermeiden.

Diese Ausführungen des Reichsgerichts stellen eine interessante und für die Praxis bemerkenswerte Interpretation der konkursrechtlichen Begriffe Zahlungsunfähigkeit und Zahlungsstockung dar.

Die rechtliche Natur der Vergütung für den Aufsichtsrat einer Aktiengesellschaft. (Urteil des Reichsgerichts vom 3. Januar 1913). Die Verschmelzung zweier Aktiengesellschaften kann in der Weise erfolgen, daß die eine Gesellschaft die andere mit allen Aktiven und Passiven in sich aufnimmt (Fusion). Die aufgenommene Gesellschaft wird aufgelöst, ohne daß eine Liquidation, wie sie sonst bei Auflösungen notwendig ist, erfolgt. Haben die Aufsichtsratsmitglieder einer solchen aufgelösten Gesellschaft Anspruch darauf, daß ihre Vergütung durch die übernehmende Gesellschaft fortgezahlt werde? Diese Frage, die wohl allgemeines Interesse erlangt, wurde vom Reichsgericht verneint. Der 2. Zivilsenat des höchsten Gerichtshofes begründete seine Ansicht wie folgt: Das dem Klaganspruche zugrunde liegende Vertragsverhältnis ist als Dienstvertrag aufzufassen, der eine Geschäftsbesorgung zum Gegenstande hat (§§ 611, 675 BGB.). Es ist nun zwar richtig, daß, wenn wie hier eine Aktiengesellschaft gemäß § 306 HGB. ihr Vermögen als Ganzes an eine andere Aktiengesellschaft gegen Gewährung von Aktien der übernehmenden Gesellschaft ohne Liquidation überträgt und damit als Rechtspersönlichkeit zu bestehen aufhört (Fusion ohne Liquidation), die von Dritten mit der untergegangenen Aktiengesellschaft geschlossenen Vertragsverhältnisse grundsätzlich nicht ohne weiteres erlöschen. Kraft der in diesem Falle eintretenden Gesamtrechtsnachfolge gehen vielmehr die Rechte und die Pflichten aus Vertragsverhältnissen der übertragenden Gesellschaft grundsätzlich auf die übernehmende Gesellschaft über. Es liegt auch im allgemeinen kein Grund vor, in dieser Hinsicht Dienstverträge der übertragenden Gesellschaft anders zu behandeln. Bei Dienstverträgen, die eine Geschäftsbesorgung zum Gegenstande haben, folgt sogar aus dem hierauf anwendbaren § 672, Satz 1, BGB., daß der Untergang der übertragenden Gesellschaft, der die gleiche rechtliche Bedeutung hat, wie der Tod des Dienstberechtigten, wenn dieser eine natürliche Person ist, im Zweifel das Erlöschen des Dienstverhältnisses nicht zur Folge hat. Gleichwohl führen bei dem Dienstverhältnis, das zwischen den Mitgliedern des Aufsichtsrats und der Aktengesellschaft besteht, überwiegende Gründe zu der Annahme, daß die Beendigung der Aktiengesellschaft im Falle der Fusion ohne Liquidation das Erlöschen dieses Dienstverhältnisses ohne weiteres, insbesondere ohne das Erfordernis eines Widerrufs gemäß § 243 Abs. 4 HGB. nach sich zieht. Die den Aufsichtsratmitgliedern obliegende Tätigkeit bildet in der Regel eine nur geringe Zeit in Anspruch nehmende Nebenbeschäftigung und die ihnen hierfür von der Gesellschaft gewährte Vergütung meistens nur einen Teil ihres aus ihrer Erwerbstätigkeit fließenden Einkommens; auch sind die Aufsichtsratsmitglieder durch ihre Stellung in der anderweitigen Verwertung ihrer Arbeitskraft gesetzlich nicht beschränkt. Die weitere Ausgestaltung dieser Erwägungen führt dazu, der geschilderten Eigenart der Tätigkeit und Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder auch die fernere Bedeutung beizulegen, daß, sofern nichts Gegenteiliges besonders vereinbart ist, mit der Beendigung der Aktiengesellschaft das mit den Aufsichtsratsmitgliedern geschlossene Dienstverhältnis ohne weiteres aufhört und damit jeder Anspruch dieser Mitglieder auf Vergütung oder Entschädigung für die Zukunft wegfällt. Mit dem Untergange der übertragenden Aktiengesellschaft bleibt für Ausübung der Tätigkeit des Aufsichtsrats als Organ dieser Gesellschaft kein Raum mehr. Die Besonderheit dieser Tätigkeit einerseits und der dafür zu gewährenden Vergütung andererseits rechtfertigen aber nun die Annahme, daß nach dem Sinne des Vertrags, sobald die Möglichkeit, diese Tätigkeit für die Aktiengesellschaft auszuüben, wegfällt, auch der Anspruch auf die Vergütung von selbst erlischt. Für diese Auffassung spricht auch die erwähnte freie Widerruflichkeit der Bestellung zum Aufsichtsratsmitgliede gemäß § 243 Abs. 4 HGB. Kann die Aktiengesellschaft diese Bestellung jederzeit mit der Wirkung widerrufen, daß dem Aufsichtsratsmitgliede kein Anspruch auf Fortgewährung der Vergütung oder auf Entschädigung zusteht, so entspricht es auch dem Sinne des Vertrages, daß die gleiche Wirkung eintritt, wenn die Aktiengesellschaft überhaupt als Rechtspersönlichkeit zu bestehen aufhört. Die Klage hatte somit keinen Erfolg. (A. Z.: II. 526/12). (Vergl. Entsch. des Reichsgerichts in Zivils. Bd. 81, S. 153 ff.).

Vom Exportmarkt.

1. Oktober 1913.

Auch die Exportkaufleute haben ihre Modetorheiten. Von Zeit zu Zeit tritt einmal irgendein Markt in den Vordergrund des Interesses und wird dann

nach allen Regeln der Kunst ge„boomt", bis es sich herausstellt, daß nicht alles Gold ist, was glänzt und Exporteure und Fabrikanten wieder mit der Genugtuung zu ihrer üblichen Arbeit zurückkehren, daß sie auch einmal eine Mode mitgemacht haben. Südamerika ist einmal in dieser Weise Mode gewesen. Im letzten Jahre war es Kanada und Anfang dieses Jahres schien Mittelamerika das goldene Land der Zukunft werden zu wollen. In England hat die Manie jedenfalls ziemlich ansteckend gewirkt, und viele englische Geschäftsleute haben ihren Frühjahrsurlaub dazu benutzt, um sich einmal auf dem mittelamerikanischen Markte umzusehen. Ob sie von ihrem Besuche große Vorteile gehabt haben, sei dahingestellt, man sagt aber, daß sich einzelne größere Detailgeschäfte entschlossen haben, in Mittelamerika Filialen zu errichten. Diese Exporttätigkeit der großen Detailgeschäfte ist eine verhältnismäßig neue Erscheinung im Weltmarkt und verdient zweifelsohne das Interesse aller Volkswirte, da durch sie wieder eine Art des Detailgeschäftes wachgerufen wird, die einmal in den Anfängen der europäischen Handelsbeziehungen zu überseeischen Märkten angewendet worden ist, der Export von Waren zum direkten Vertrieb an den Konsumenten. Das Ereignis selber hat sich schrittweise vorbereitet und die Betätigung der großen Warenhäuser im Exportgeschäfte hat auch innerhalb gewisser Grenzen schon früher stattgefunden. Viele große Warenhäuser in Paris, Berlin und London haben alljährlich ihre Preislisten nach Südamerika geschickt und auf diese Weise Verbindungen mit der Detailkundschaft angeknüpft. Heute aber handelt es sich um mehr, nämlich um die Errichtung von besonderen lokalen Warenhäusern, für welche das Londoner Geschäft einkauft und die förmlich als eine Filiale des Londoner Hauses betrachtet werden müssen. Die Hudson Bay Company hat etwas ähnliches in Kanada getan, und es ist vielleicht kein Zufall, daß einer der Direktoren der Hudson Bay Gesellschaft gleichzeitig in der Direktion von Harrods Stores in London sitzt, während sein Sohn der Hauptorganisator der Detailbetriebsabteilung der Hudson Bay Co. ist.

Ein anderes Londoner Warenhaus hat ebenfalls eigene Filialen in überseeischen Märkten eingerichtet. Diese arbeiten aber merkwürdigerweise nicht mit dem Publikum, sondern mit Wiederverkäufern. Der Vorteil der Verbindung zwischen Grossisten und Warenhaus liegt hierbei genau genommen mehr auf der Seite des Londoner Warenhauses, das auf diese Weise seine Waren zu einem billigeren Preise beziehen kann. Schließlich sei dann noch einmal das Beispiel von Harrods erwähnt, die mit der Absicht umgehen, Filialwarenhäuser in Südamerika zu errichten. Ein anderes Londoner Warenhaus plant etwas ähnliches in Mittelamerika.

Mittelamerika ist eben immer noch das Land der Träume. Es ist merkwürdig, wie dieser Markt seit Jahrhunderten die Phantasie der Kaufleute beschäftigt hat. Seitdem die Spanier die Schätze der Inkas von dort gebracht hatten, sind dauernd Versuche gemacht worden, diese Länder für den Welthandel auszunutzen, wenn auch die Erfolge im Verhältnis immer kläglicher geworden sind. Genau genommen bildet die wirtschaftliche Geschichte der schmalen Landenge von der Expedition des Mitbegründers der Bank von England Paterson bis zu Oberst Goethals eine Reihe von großen Mißerfolgen, die immer mehr zur Schwächung des Marktes beigetragen haben, und es ist zu wünschen, daß der Panamakanal nunmehr endlich die Erfüllung der Hoffnungen, welche an dieses Stück Land gesetzt worden sind, bringt.

Inzwischen hat die Frage der Beteiligung an der Ausstellung in San Francisco die Gemüter in Deutschland erregt. England und Deutschland haben die Beteiligung offiziell abgelehnt, was weiter geschehen wird, entzieht sich zunächst der Betrachtung. Nichtsdestoweniger hat der Streit um die Ausstellung wieder auf die kommerziellen Möglichkeiten Mittelamerikas aufmerksam gemacht. Mexiko und die politischen Schwierigkeiten daselbst haben dafür gesorgt, daß diese Märkte während der letzten Monate nicht in die Vergessenheit geraten sind und wir haben daher ein mittelamerikanisches Jahr gehabt. Der Einfluß des mittelamerikanischen Geschäftes auf den deutschen Exporthandel wird sicher sehr überschätzt, wenn auch nicht geleugnet werden kann, daß Deutschland eigentlich einen größeren Anteil an diesem Markte haben sollte, als wie es ihn besitzt. Mit Ausnahme Mexikos und unter Einschluß von Kolumbien und Venezuela, die beide wirtschaftlich sicher zu Mittelamerika gerechnet werden müssen, verkauft Deutschland an den Mittelamerikanischen Markt für 1 400 000 Pfd. St. fabrizierte Waren.

Es steht damit weit hinter England und den Vereinigten Staaten zurück. Das Geschäft der Vereinigten Staaten erreicht nämlich 2 680 000 Pfd. St., während England für 2 860 000 Pfd. St. umsetzt. Guatemala, wo der deutsche finanzielle Einfluß ziemlich bedeutend ist, ist das einzige Land Mittelamerikas, das von Deutschland mehr fabrizierte Waren kauft wie von allen anderen beteiligten Konkurrenten, und zwar stellt sich hier das Verhältnis mit 215 000 Pfd St. zugunsten Deutschlands, während England 195 000 Pfd. St. und die Vereinigten Staaten 205 000 Pfd. St. erreichten. In Kolumbien und Venezuela, den beiden bedeutendsten Märkten der Gruppe, mit Ausnahme Mexikos, steht Deutschland weiter hinter England zurück, erzielt aber in Venezuela einen etwas größeren Umsatz wie die Vereinigten Staaten. Die genauen Zahlen für alle 8 Märkte sind:

	England	Ver. Staaten	Deutschland
Guatemala	£ 195 000	£ 205 000	£ 215 000
Salvador	235 000	190 000	80 000
Honduras	55 000	235 000	40 000
Nicaragua	130 000	180 000	60 000
Costa Rica	230 000	385 000	155 000
Panama	305 000	520 000	95 000
Columbia	940 000	600 000	360 000
Venezuela	770 000	365 000	395 000
Gesamt	2 860 000	2 680 000	1 400 000

Mittelamerika gibt einen ausgezeichneten Beweis für die Tatsache, daß die Absatzgelegenheiten zum großen Teile dem Lande zufallen, welches die Mittel für die Entwicklung derselben zur Verfügung stellt, vorausgesetzt, daß nicht geographische und natürliche Vorteile diesem Grundsatze entgegenwirken. In Venezuela z. B., wo der deutsche finanzielle Einfluß ebenfalls ziemlich bedeutend ist, hat Deutschland der Ausdehnung des amerikanischen Umsatzes erfolgreich Widerstand leisten können; ebenso in Guatemala. In den anderen Republiken aber, wo die Vereinigten Staaten finanziell und wirtschaftlich überlegen sind, haben sie nicht nur Deutschland die Ausdehnung seiner Geschäfte unmöglich gemacht, sondern sie haben auch die Fortschritte Englands behindert, das große Summen in Mittelamerika angelegt hat. Hier machen sich natürlich die Vorteile der geographischen Lage der Vereinigten Staaten zum Nachteile Englands bemerkbar. Man darf hierbei nicht vergessen, daß England etwa 30 000 000 Pfd. St. und unter Einschluß Mexikos, wo viel kanadisches Kapital verwendet wird, noch wesentlich mehr in Mittelamerika angelegt hat. Andererseits haben es die Amerikaner möglich gemacht, den größten Teil der mittelamerikanischen Eisenbahnen unter ihre Kontrolle zu bringen, so daß sie auf diese Weise in der Lage gewesen sind, ihre kommerziellen Verbindungen mit diesen Märkten zu heben.

Ohne Zweifel haben die Vereinigten Staaten riesige Fortschritte in Mittelamerika gemacht und sie haben es weder an ideellen noch politischen Mitteln fehlen lassen, diese Fortschritte zu festigen. Die Gründung der panamerikanischen Union hat sich als ein guter

wirtschaftlicher Schachzug erwiesen und die Eröffnung des Panamakanals ist ein weiterer Schritt in der Nordamerikanisierung Mittelamerikas. Die Eröffnung des Panamakanals wird wahrscheinlich einige der Schwierigkeiten, unter welchen die deutsche Industrie augenblicklich bei ihrem Export nach Mittelamerika arbeitet, beseitigen, es dürfte aber gut sein, nicht allzu große Hoffnungen auf dieses Ereignis zu setzen, das in derselben Weise auch die Position der anderen Konkurrenten stärken muß.

Inzwischen hat sich das Geschäft schnell dem Herbste zu entwickelt. Der Markt scheint sich wieder erholen zu sollen, und die kurzen Rückschläge, die der Sommer gebracht hat, werden wohl nur vorübergehend gewesen sein. Allerdings machte sich im August ein bedenklicher Rückgang in den Außenhandelsumsätzen Englands gegen denselben Monat des Vorjahres bemerkbar, welcher der Beachtung bedarf. Es ist aber schwer zu sagen, ob diese Erscheinung irgendwelche Folgen nach sich ziehen wird und ob sich das englische Geschäft, das im übrigen gegen das letzte Jahr große Fortschritte gemacht hat, nicht ebensoschnell wieder erholen wird. Jedenfalls hat der Friede auf der Balkanhalbinsel zunächst nicht die Erholung gebracht, die man von ihm erwartet haben dürfte. Hierbei darf aber keinesfalls vergessen werden, daß der Friedensschluß in einer Zeit des Jahres erfolgt ist, die an und für sich im Außenhandel ruhig zu sein pflegt, und daß der Exportmarkt daher zunächst noch gar keine Gelegenheit gehabt hat, sich zu der Angelegenheit zu äußern. Es ist natürlich klar, daß die Ernte der Balkanhalbinsel im großen ganzen hinter den durchschnittlichen Resultaten zurückbleiben muß. Viel hängt von der Quantität der geernteten Früchte ab und man schätzt, daß der Balkan immerhin etwa 5 000 000 Quart Weizen abgeben wird können. Dieses bezieht sich aber vorwiegend auf Rumänien, und Rumänien hat unter dem Krieg nur sehr wenig gelitten. Ob wirklich viel von diesem Überflusse nach Westeuropa kommen wird, ist dabei sehr die Frage, und es ist vielmehr anzunehmen, daß Rumänien Lücken im Osten des Marktes auszufüllen haben wird, die durch den Mangel an Lieferung aus den übrigen Balkanmärkten entstehen werden. Im allgemeinen sind aber die Ernteberichte aus der ganzen Welt nicht ungünstig. Nicht überall wird allerdings der Durchschnitt erzielt werden, es war aber ebenso kaum zu erwarten, daß Kanada und die Vereinigten Staaten ihre großen Ernten von letzten Jahren wiederholen würden. Infolgedessen wird man mit dem Resultate dieses Herbstes zufrieden sein können und darf wohl auf eine entsprechende Kundschaft aus allen getreideliefernden Märkten rechnen.

Inzwischen hat übrigens der amerikanische Senat die hauptsächlichsten Punkte der neuen Zollreform angenommen und vor allen Dingen ist die Zollfreiheit für Wolle durchgedrückt worden. Dieses ist ein großer Sieg für Mr. Underwood, ein Sieg, der sehr wahrscheinlich in Deutschland nicht mit dem gleichen Enthusiasmus aufgenommen worden sein wird, wie von den Wollenwebern der Vereinigten Staaten. Billigere Wolle in den Vereinigten Staaten bedeutet vor allen Dingen ein größerer Bezug von Wolle auf den Wollauktionen der Welt durch die Wollenfabrikanten der Vereinigten Staaten, und weiter auch eine stärkere Konkurrenz der amerikanischen Wollindustrie im Weltmarkte. Bis jetzt war Wolle in den Vereinigten Staaten ein Luxusartikel und mußte fast überall durch Baumwolle ersetzt werden. Dieses wird sich wahrscheinlich nun ändern, denn die Fabrikanten werden durchaus nicht den ganzen Vorteil der Wollverbilligung haben, da auch gleichzeitig die Zölle für wollene Waren heruntergesetzt worden sind. Man konnte das eine nicht gut ohne das andere tun. Die Herabsetzung der Wollwarenzölle ist übrigens ein gewisser Trost für die deutschen Wollenweber und -wirker, da sie auf diese Weise in die Lage gesetzt werden, wenigstens einen Teil der Konkurrenz, die ihnen durch die amerikanischen Wollenindustriellen gemacht werden wird, im eigenen Lande zu erwidern. Im übrigen scheint nunmehr der Zolltarif vollkommen gesichert und Präsident Wilson hat den ersten Teil seiner Aufgabe hinter sich. Ob er mit der Finanzreform ebensoglücklich sein wird, muß dahingestellt bleiben. Allerdings ist aus den Vereinigten Staaten berichtet worden, daß die Bankiers sich nunmehr im Prinzip mit den Vorschlägen der Regierung einverstanden erklärt haben. Die „Currency Reform" wird zweifelsohne nicht ohne Einfluß auf die Entwicklung des amerikanischen Marktes bleiben und man kann im allgemeinen annehmen, daß das amerikanische Geschäft aus der Wilson Präsidentenschaft stärker herauskommen wird als wie es in dieselbe eintrat. Allerdings muß erst abgewartet werden, wie die Demokraten sich weiter entwickeln.

Die Aussichten in Australien und Indien, wo der Monsun gute Fortschritte gemacht hat, sind günstig.

Das Geschäft in Europa ist natürlich während des letzten Monats noch verhältnismäßig still gewesen. Die Reisenden sind schon wieder auf der Tour, aber die Ferien scheinen in diesem Jahre weiter hinausgezogen worden zu sein wie sonst, sehr wahrscheinlich, weil die Kaufleute glaubten, daß doch nicht viel zu tun sein würde. Mit dem Beginn des Oktobers und dem Schluß der Ernte muß aber die Nachfrage sehr steigen und damit werden auch die Fabriken wieder mehr zu tun haben. Deutschland ist von der allgemeinen Abflaue, die man kaum als eine Depression bezeichnen kann, nicht so sehr getroffen worden wie die meisten anderen Märkte. Ja, Deutschland scheint das einzige Land der Welt zu sein, das in den letzten Monaten uneingeschränkte Fortschritte gemacht hat, so daß die Klagen, die man aus anderen Märkten zu hören bekommt, kaum in Deutschland verstanden werden werden. Ludwig W. Schmidt.

Handelshochschulnachrichten.

Von der Akademie Frankfurt a. M. Im Sommer-Semester belief sich die Zahl der ordentlichen Studierenden der Akademie (Besucher) auf 439 (Sommer-Semester 1912: 355). Zu ihnen treten 256 Hospitanten und 237 Hörer, so daß die Gesamtfrequenz 932 (Sommer-Semester 1912: 868) betrug. Von den 695 ordentlichen Studierenden und Hospitanten sind 236, d. i. rund 25% akademisch vorgebildet. Dem Berufe nach gliedern sich die Teilnehmer an den Vorlesungen in 305 Kaufleute, 44 Industrielle, Ingenieure, Architekten, Chemiker usw., 63 Juristen und höhere Verwaltungsbeamte, 18 mittlere Verwaltungsbeamte, 157 Lehrer und Lehrerinnen, darunter 21 akademisch gebildete, 41 Studierende der neueren Sprachen, 41 Studierende der Mathematik und Naturwissenschaften, 40 Ärzte und anderen gelehrten Berufen Angehörige, 56 Personen aus sonstigen Berufen und 157 Personen ohne Beruf.

Industrie.

Der Kampf gegen die deutsche Teerfarbenindustrie. Von sechs oder sieben großen Textilfirmen in Philadelphia werden in etwa dreißig Klagen gegen deutsche Farbenfabriken Entschädigungsansprüche geltend gemacht, die in die Millionen gehen. In den Prozessen wird unter Bezugnahme auf einen Paragraphen im Shermanschen Antitrustgesetz behauptet, die Beklagten — die Cassella Color Works als Vertreter von Leopold Cassella & Co. in Frankfurt a. M., die Berlin Aniline Works, welche die Aktiengesellschaft für Anilinfabrikation in Treptow bei Berlin vertritt, die Firma Kalle & Co. als Vertreterin der gleichnamigen Fabrik in Biebrich a. Rh. und die Farbenfabriken of Elberfeld Company, welches die amerikanische Gesellschaft der Farbenfabriken vormals Friedrich Bayer & Co. in Elberfeld ist — hätten in Deutschland ein Kartell gegründet, das u. a. auch Preise und Absatz in Amerika regele.

Der Ausbau der Wasserkräfte in Norwegen. Mit großer Mehrheit hat kürzlich das norwegische Parlament das Gesetz angenommen, wodurch einer englischen Gesellschaft das Recht zur Ausnutzung der Wasserkräfte des Aura-Falles im Amtsbezirk Romsdal erteilt wird. Als Gegenleistung hat die Gesellschaft eine einmalige Abgabe von 500 000 Kronen an Staat und Kommune und eine ständige Abgabe an die Kommunalverwaltung Romsdals und an den norwegischen Staat von einer Krone für jede ausgebaute Pferdekraft zu zahlen. In kurzer Zeit werden bereits 250 000 Pferdekräfte arbeiten, die bis auf etwa 700 000 erhöht werden können.

Kolonien.

Ein zweites Goldbergwerk in Deutsch-Ostafrika. Die im Besitz der Zentralafrikanischen Bergwerksgesellschaft befindlichen Goldfelder bei Nigodi unweit Ikoma in Deutsch-Ostafrika sind von einem Herrn Köstlich käuflich erworben worden. Dieser hat unmittelbar nach Abschluß des Kaufes ein Zehn-Stempel-Pochwerk nebst Maschinenanlage anlegen lassen.

Zum erstenmal eine aktive Handelsbilanz in Deutsch-Südwestafrika. Für das Jahr 1912 übersteigt die Ausfuhr der Kolonie Deutsch-Südwestafrika infolge der vermehrten Diamantenbeförderung zum erstenmal die Einfuhr, und zwar um rund 6,5 Mill. M. Für die letzten vier Jahre zeigt der Handel der Kolonie in 1000 M folgendes Bild:

	Einfuhr	Ausfuhr	Zusammen
1909	34713	22070	56784
1910	44344	34691	79035
1911	45301	28537	73875
1912	32498	39035	71534

Im Jahre 1912 hat also die Einfuhr einen Rückgang um 12,8 Mill. M zu verzeichnen, während die Ausfuhr um 10,4 Mill. M gestiegen ist, so daß der Gesamthandel der Kolonie mit 71 534 239 M gegenüber dem Vorjahr eine Verminderung um 2,3 Mill. M aufweist. Die vermehrte Ausfuhr ist in erster Linie auf die gestiegene Diamantenausfuhr zurückzuführen. Es gelangten 202 633 Gramm (153 571 i. V.) im Werte von 30 414 078 M (23 034 146) zur Ausfuhr. Daneben hat der Kupferbergbau einen nicht unwesentlichen Anteil an der gesteigerten Ausfuhr. Es wurden rohe Kupfererze im Werte von 6 293 408 M (3 428 703) verschifft, während sich bei aufbereiteten Kupfererzen (229 850 M) und bei Bleierzen (228 127 M) gegenüber dem Vorjahr ein Rückgang um rund je 100 000 M zeigt. Bei den landwirtschaftlichen Erzeugnissen verdient besonders hervorgehoben zu werden die auf 149 658 M (74 172 M) gestiegene Ausfuhr an Wolle. Außerdem sind in der Statistik zum ersten Male für 17 617 M Mohair aufgeführt. Von sonstigen Ausfuhrartikeln seien noch genannt: Felle 296 787 M (246 417), Straußenfedern 97 012 M (79 804) und Marmor 19 968 M (1232). Das Sinken der Einfuhr um 12,8 Mill. M ist neben der gänzlich in Fortfall gekommenen Einfuhr von Eisenbahnmaterial auf ein allmähliches Erstarken der Eigenproduktion des Landes zurückzuführen. So sank die Einfuhr von Körner- und Hülsenfrüchten von 6 371 349 auf 4 479 044 M, von Knollengewächsen, Gemüse und Obst von 1 573 545 auf 1 086 284 M und von Fleischkonserven und tierischen Erzeugnissen aller Art — Butter, Schmalz, Käse, Eier usw. — von 2 617 427 auf 1 520 454 M. Diese drei Posten zusammen bedingen also eine Mindereinfuhr von rund 3½ Mill. M, um die die Eigenproduktion der Kolonie gestiegen sein dürfte. Infolge der fertiggestellten Bahnbauten sank die Einfuhr von unbearbeiteten Metallen, insbesondere von Schienen und Schwellen, von 3 572 425 auf 637 262 M. Durch die Mindereinfuhr von rollendem Eisenbahnmaterial ist ein weiterer Rückgang um rund 2 Mill. M bedingt. Die verminderte Einfuhr von fertigen Metallwaren (3 769 152 M gegen 4 644 584 i. V.) und mehr noch der Rückgang bei der Einfuhr von Textilwaren aller Art (4 196 520 Mark gegen 4 936 759 i. V.) sprechen indes für ein Darniederliegen der Kaufkraft der Kolonie infolge mangelnder Barmittel. Die vor kurzem ins Leben getretene südwestafrikanische Landwirtschaftsbank dürfte hier den erwünschten Umschwung herbeiführen.

Kongresse.

Der VII. Internationale Wirtschaftskursus und der X. Internationale Kongreß für kaufmännisches Bildungswesen in Budapest.

Der diesjährige Internationale Wirtschaftskursus wurde in der Zeit vom 10.—30. August in Budapest abgehalten. Er wurde ebenso wie die früheren von der Internationalen Gesellschaft zur Förderung des kaufmännischen Unterrichtswesens in die Wege geleitet. Internationale Wirtschaftskurse haben bis jetzt stattgefunden in Lausanne 1907, in Mannheim 1908, in Havre 1909, in Wien 1910, in London 1911 und in Antwerpen 1912. Die Vorarbeiten wurden von dem Exekutivkomitee, das unter Leitung des Präsidenten des Landessenats für gewerblichen und kaufmännischen Unterricht, des wirkl. Geheimen Rats, Herrn Alexander v. Matlekovits, stand, geleistet. Der Leiter des Kurses war Herr Oberinspektor Dr. Béla Schack.

Bisher wurden die Vorträge auf den Wirtschaftskursen in der Sprache des betreffenden Landes abgehalten. Neben dem Hauptzweck, die volkswirtschaftlichen und kulturellen Zustände des Landes zur Darstellung zu bringen, wurde zugleich ein zweites erreicht, nämlich die Förderung der Sprachkenntnisse. Infolge der Isoliertheit der ungarischen Sprache ergab sich die Notwendigkeit, eine fremde Sprache als Vortragssprache zu wählen. Man hatte sich für das Deutsche und Französische entschieden. Da bei den früheren Wirtschaftskursen gerade die Möglichkeit, die Sprachfertigkeit zu üben, eine besondere Anziehungskraft ausgeübt hatte — es sei nur an den Londoner Wirtschaftskursus erinnert — so stand zu befürchten, daß die Besucherzahl gegenüber den früheren Kursen zurückstehen würde. Das Befürchtete ist nicht eingetroffen, denn mit 180 Teilnehmern überragt der Budapester Kursus seinen Vorgänger und wird nur von der Besucherzahl des Londoner Kurses übertroffen. Nach der Nationalität verteilen sich die Besucher auf die einzelnen Länder in der folgenden Weise: Ungarn 81, Deutschland 37, Österreich 17, Belgien 17, Schweiz 16, Spanien 4, Dänemark 3, Rußland 2, Frankreich, Italien und Türkei je 1. Dem Beruf nach gehörte die überwiegende Mehrheit der Teilnehmer dem Lehrerberufe an.

Das Programm der Vorträge war recht glücklich zusammengestellt. Zunächst wurde in einigen einleitenden Vorträgen ein Überblick über die geographischen Verhältnisse und über die historische Entwicklung des Landes gegeben, u. a. allgemeine Erdbeschreibung Ungarns, Wirtschaftsgeographie Ungarns, die historische Entwicklung Ungarns mit besonderer Rücksicht auf seine Wirtschaftsgeschichte, die staatsrechtliche Stellung Ungarns, die ungarische Sprache, die Bevölkerung Ungarns. Der Natur des Landes entsprechend war der Urproduktion besondere Aufmerksamkeit gewidmet. In besonderen Vorträgen wurden die Hörer belehrt über Binnenfischerei, Landwirtschaft, Viehzucht, Bergbau und Forstwirtschaft Ungarns. Industrie und Verkehr bildeten einen weiteren Abschnitt; eingehend behandelt wurde die Mühlenindustrie, die Eisenindustrie, die Holzindustrie, die Textilindustrie, die ungarische Kunst- und Volksindustrie, die Arbeiterfrage in Ungarn, das Eisenbahnwesen, Post, Telegraph und Telephon und Schiffahrt. Der letzte Abschnitt war dem Handels- und Finanzwesen gewidmet; eine besondere Darstellung erfuhren der ungarische Warenmarkt, der Getreidehandel, Lagerhäuser und Auktionen, Ein- und Ausfuhrhandel Ungarns, Geld- und

Kreditwesen, die Zahlungsbilanz Ungarns, die Warenbörse und die Effektenbörse. Insgesamt wurden 44 Vorträge gehalten, an jedem Tag 3. Der dritte Vortrag hatte gewöhnlich als Gegenstand Fragen von kultureller Bedeutung, wie die ungarische Literatur, die bildende Kunst in Ungarn, die ungarische Musik, das Schulwesen usw. Die Vorträge sind in einem stattlichen Band zusammengefaßt und jedem Teilnehmer ausgehändigt worden.

Unterstützt wurde das Gehörte durch Bilder und graphische Darstellungen, durch Besichtigung kommerzieller, industrieller und kultureller Sehenswürdigkeiten von Budapest und durch größere Ausflüge. So führte ein Ausflug die Teilnehmer nach der großen ungarischen Tiefebene, dem fruchtbaren Alföld, nach der zweitgrößten Stadt Ungarns Szeged, nach dem Gestüt und der Musterwirtschaft Mezöhegyes und nach der Stadt Kecskemét, bekannt durch ihren Obst- und Weinbau. Auf dieser Reise hatten die Teilnehmer des Kurses Gelegenheit, die vielgerühmte ungarische Gastfreundschaft in reichem Maße kennen zu lernen. Ein weiterer Ausflug führte nach dem Plattensee, der mit seinen rebenumkränzten Hügeln, den reizend gelegenen Badeorten Siófok und Balatonfured die Perle Ungarns genannt werden kann. Auch Oberungarn lernten die Kursbesucher aus eigener Anschauung kennen. Der Stadt Kassa mit dem Grabmal Rákóczis II., der Eishöhle Dobsina und den Kurorten Tatrafüred und Csorbasee in der hohen Tatra wurde ein Besuch abgestattet.

Die Durchführung des Budapester Wirtschaftskurses kann als wohlgelungen bezeichnet werden, wenn auch manche Schwierigkeit, dadurch hervorgerufen, daß die Vorträge nicht in der Landessprache stattfanden, nicht ganz beseitigt werden konnte. Die Vorträge und der dreiwöchentliche Aufenthalt in Budapest haben sicher erreicht, daß die Kursteilnehmer manche irrige Anschauung über Ungarn geändert haben und mit dem Bewußtsein in die Heimat zurückgekehrt sind, daß die ungarische Nation ein aufstrebendes tatkräftiges Volk ist, beseelt von dem ehrlichen Eifer, es den westlichen Nationen Europas gleichzutun.

Dem Leiter des Kurses, Herrn Oberinspektor Dr. Béla Schack, und seinen Mitarbeitern wurde von seiten der Teilnehmer und der Internationalen Gesellschaft zur Förderung des kaufmännischen Unterrichtswesens reicher Dank zuteil.

Der nächste Wirtschaftskursus wird 1914 in Barcelona unter dem Protektorat des Königs von Spanien abgehalten.

An den Wirtschaftskursus schloß sich der X. Internationale Kongreß für kaufmännisches Bildungswesen an, veranstaltet von der Internationalen Gesellschaft zur Förderung des kaufmännischen Bildungswesens. Die Zahl der Teilnehmer betrug über 1000. Im großen Saale der Königl. Ungarischen Landesmusikakademie wurde der Kongreß durch den Obmann des Vorbereitungskomitees, Herrn Alexander v. Matlekovits eröffnet und von seiten der Regierung, der Haupt- und Residenzstadt Budapest und der Internationalen Gesellschaft zur Förderung des kaufmännischen Unterrichtswesens begrüßt.

Die Beratungen dauerten vom 1.—5. September und erstreckten sich auf die verschiedenen Probleme des kaufmännischen Bildungswesens. Von den Vorträgen seien nur einige besonders hervorgehoben. Herr Geheimer Regierungsrat Dr. R. Stegemann sprach über Entwicklungsformen und Entwicklungstendenzen auf dem Gebiete des kaufmännischen Bildungswesens. Als die drei Zielpunkte, auf welche die kaufmännischen Bildungsbestrebungen gerichtet sein sollen, bezeichnet er: die Aneignung von Geschäftskenntnis, Sprachkenntnis und Weltkenntnis. Herr Regierungsrat Dr. Josef Kreibig zeichnete in seinem Referat in vortrefflicher Weise das Bild des idealen Lehrers der Handelsfächer. Über die Ausbildung der Handelsschullehrer sprach der Leiter des Handelsschullehrerseminars in Budapest, Prof. Dr. Radó v. Kövesligethy. Während der Referent diese Aufgabe den Universitäten zuweisen will, trat die Mehrzahl der Redner für die Ausbildung durch die Handelshochschule ein und forderte engste Fühlungnahme mit der Praxis. Prof. Dr. Weyermann erörterte die Stellung der Privatwirtschaftslehre zur Nationalökonomie. (Dieser Vortrag wurde im vorigen Heft dieser Zeitschrift veröffentlicht.) Einen breiten Raum nahm die Frage der Mädchenfortbildungsschule ein. Prof. Georges Blondel, Paris, schilderte den Stand des kaufmännischen Unterrichts weiblicher Personen in Frankreich, und Fräulein Helene Menzel, Posen, berichtete über die Mädchenfortbildungsschulen in Preußen. Eine dritte Rednerin, Frau O. Gerhard, Budapest, stellte in ihrem Referat die Forderung auf, daß jeder Staat in den seinen speziellen Verhältnissen entsprechenden Handelsschulen den Mädchen und Knaben ganz gleiche theoretische und praktische Bildung gewähren soll. Dem wurde von verschiedenen Rednern entgegengetreten und Rücksichtnahme auf die Eigenart der Geschlechter gefordert. Mehrere Vorträge behandelten Fragen über Teildisziplinen des kaufmännischen Unterrichtswesens, so u. a. den Unterricht in der Wirtschaftsgeographie, den fremdsprachlichen Unterricht usw.

Der Protektor des Kongresses, Erzherzog Joseph, empfing die Teilnehmer des Kongresses in der Königl. Hofburg, und die Haupt- und Residenzstadt Budapest gab zu Ehren der Kongreßmitglieder ein glänzendes Bankett. Am Schluß des Kongresses war den Besuchern Gelegenheit gegeben zur Teilnahme an zwei interessanten Studienreisen. Die eine führte nach der unteren Donau, die andere durch Bosnien, Herzogowina und Dalmatien nach Fiume.

Der nächste Kongreß wird in Deutschland stattfinden, der Ort ist noch nicht näher bestimmt.

Konventionen.

Eine neue Konvention der Schweizer Bandfabriken. Dem Vernehmen nach wird demnächst eine schweizerisch-englische Konvention in der Bandfabrikation perfekt werden, die dem seit 1907 andauernden Niedergang der Branche Einhalt tun soll. Eine ähnliche Vereinbarung ist zwischen den deutschen Bandfabrikanten am Niederrhein und den Basler Fabrikanten Ende 1912 zustande gekommen.

Neugründungen.

Bau einer Kunstseidefabrik in Rosendaal (Niederlande). Die belgische Aktiengesellschaft „Soie Artificielle Belge“, welche bisher eine Fabrik in Tubize bei Brüssel unterhalten hat, soll die Errichtung eines neuen großen Betriebes in dem dicht an der belgischen Grenze belegenen niederländischen Orte Rosendaal beabsichtigen. Die Fabrik soll nach vollständiger Inbetriebstellung 3000 Personen beschäftigen.

Krupp in den Vereinigten Staaten. In Dover, Del., hat sich ein von deutschem Kapital finanziertes Fabrikunternehmen mit dem Namen der American Krupp System-Diesel Engine Co. inkorporieren lassen. Als Zweck wird in dem Gesuch um Bewilligung eines Chartre angegeben: Fabrikation und Verkauf von Krupp-Diesel-Öl-Maschinen. Die Gesellschaft verfügt ausschließlich für die Vereinigten Staaten und deren Auslandsbesitzungen über die Rechte auf alle Patente, Erfindungen, Fabrikmarken, Konstruktionsrechte der Firma Krupp in Essen, Magdeburg und Kiel, mit Bezug auf Maschinen, welche zum Ersatz der Gasolinmaschinen bestimmt sind.

Postgiroverkehr in der Türkei. Das Ministerium des türkischen Postwesens hat für alle Teile des Kaiserreiches eine bemerkenswerte Neuerung eingeführt. Am 23. Juli sind Postgutscheine zur Ausgabe gelangt, die bei allen Postanstalten des Reiches in Geld umgewechselt werden. Wenn man bedenkt, daß nur ein Drittel aller türkischen Postanstalten bisher im Geldanweisungsverkehr standen, dann läßt sich ermessen,

welch großer Vorteil den Geschäftsleuten in den kleineren türkischen Städten jetzt geboten wird. Bei jeder türkischen Postanstalt kann man jetzt mit diesen Gutscheinen jede beliebige Summe einzahlen, und man erhält auch solche Scheine ausgezahlt. Auch braucht man jetzt das Geld nicht mehr selbst einzuzahlen oder abzuholen, sondern jeder Vorweiser einer Anweisung auf Gutscheine erhält diese ausgeliefert. Die Scheine ersetzen in gewissem Sinne das Papiergeld und können in den meisten Fällen auch als solches angesprochen werden. Es wird empfohlen, diese Scheine hauptsächlich in Wertbriefen und an Stelle von Papiergeld oder Geldanweisungen zu versenden.

Verkehrswesen.

Auto-Expreßverkehr Hamburg—Berlin. Mit dem Auto-Expreßverkehr Hamburg—Berlin und umgekehrt ist ein neues Beförderungsmittel in die Erscheinung getreten, das das Interesse weiter Kreise in Anspruch nehmen darf. Die Güter werden ab Haus der einen Stadt bis frei Haus, resp. frei Kai der anderen Stadt zum Preise von 3,30 M per 100 kg befördert. Die Beförderung von Eilgutstücken zwischen den beiden Städten kostet 6 M per 100 kg. Da der neue Automobilverkehr für die Güter zwischen Hamburg und Berlin und umgekehrt nur 16 Stunden dauert, so geht die Ware ebenso schnell, wenn nicht gar schneller, aus den Händen des Absenders in die des Empfängers über. Die Beförderung der Güter erfolgt auf Grund der allgemeinen Bedingungen, festgestellt vom Verein Hamburger Spediteure.

Bau einer neuen Überlandbahn in Rußland. Die russische Regierung hat den Bau einer Eisenbahnlinie zwischen Charkow und Cherson beschlossen. Die neue Bahn soll eine unmittelbare Verbindung der Gouvernements mit großer Getreideproduktion: Charkow, Poltawa, Jekaterinoslaw und Cherson mit dem Chersoner Hafen herstellen und die Getreideausfuhr erleichtern. Die Gesamtlänge beträgt etwa 500 Werst. Die Kosten des Baues sind auf 50 Mill. Rubel veranschlagt. Durch die Führung der Linie über Merfa erhält die neue Eisenbahn Verbindung mit der Südbahn; auch die Herstellung einer Verbindung mit der Jekaterinenbahn ist geplant. Mit dem Bau, der bis Ende 1916 beendigt sein soll, wird sofort begonnen.

Einigungskommission in Dispacheangelegenheiten. Eine für die Schiffahrtsinteressenten des Rheins, Mains und Neckars sehr wichtige Institution wurde ins Leben gerufen, nämlich eine „Einigungskommission in Dispacheangelegenheiten“, die den Zweck verfolgt, strittige Dispachefälle unter Umgehung der ordentlichen Gerichte zu entscheiden. Die Einigungskommission setzt sich zusammen aus Vertretern von Schiffahrtsinteressenten, Handelskammern und der Prüfungsstelle der Frankfurter Versicherungsgesellschaft Providentia. Bei der Kommission haben Sitz und Stimme die Vertreter der Handelskammern Mannheim, Frankfurt a. M. und Duisburg-Ruhrort, der Providentia, Frankfurter Versicherungsgesellschaft in Frankfurt a. M., des Vereins zur Wahrung der Schiffahrtsinteressen, E. V., in Duisburg-Ruhrort und des Partikulierschifferverbandes Jus et Justitia, E. V., in Mannheim.

Hafenausbau in Nantes. Die Ausführung umfangreicher Arbeiten zur Verbesserung und Erweiterung des Hafens von Nantes ist parlamentarisch genehmigt worden. Durch die Arbeiten soll der Hafen von Nantes so weit verbessert werden, daß Schiffe von einem Tiefgang bis zu 6—6,25 m nach Nantes, das 35 km vom Meere entfernt an der Mündung der Loire liegt, ohne Gefahr erreichen können. Einschließlich der Anlage eines Trockendocks (4 500 000 Franken) sind bisher 28 500 000 Franken angenommen. — Außerdem ist der Handelskammer in Nantes von der Regierung die Genehmigung erteilt worden, eine Anleihe von 265 000 Franken aufzunehmen, um Schuppen auf den Quais de la Fosse und Ernest Renaud aufzurichten bezw. hierzu Beihilfen zu geben.

Ein elektrisches Trambahnnetz in der Provinz Alessandria (Italien). Die Provinz Alessandria hat mit einem Konsortium, bestehend aus der Società Italiana Westinghouse, der Baugesellschaft Alessi in Rom und der Entreprise Générale des Travaux Publics E. A. Drake, einen Vorvertrag über den Bau und Betrieb eines großen elektrischen Trambahnnetzes in der Provinz geschlossen. Zunächst sollen 15 Linien von zusammen 376 km ausgeführt werden, für die bei der Regierung bereits eine Konzession nachgesucht ist. Als Kraftquelle sind die Wasserfälle der Scrivia und der Orba, die ausgebaut werden sollen, in Aussicht genommen.

Neue Eisenbahnen in Brasilien. Der Verkehrsminister hat die endgültigen Pläne und den Kostenanschlag für den Bau der Teilstrecke der S. Francisco-Eisenbahn (Santa Catharina) von Uniao da Victoria bis zum Paraná genehmigt. Diese Strecke ist 723,9 km lang, und die Baukosten werden auf 83 703 Contos berechnet.

Bau einer Eisen- bezw. Schwebebahn in Peru. Die englische Firma „Borax Consolidated Limited“, London, welche in ihrer Branche eine Monopolstellung an der Westküste Südamerikas einnimmt, beabsichtigt zur Ausbeutung ihrer in Salinas bei Arequipa gelegenen Borkalklager mit einem Aufwand von etwa 200 000 Lp. ein größeres Borkalkwerk in Arequipa selbst und eine daselbst mit den Kalkfeldern verbindende Eisen- bezw. Schwebebahn zu erbauen. Der jährliche Export von Borkalk aus dieser Region, der zurzeit etwa 2000 t beträgt, soll auf diese Art auf 20 000 bis 25 000 t gesteigert werden.

Eine Erweiterung der Hafenanlagen von Dortmund soll erfolgen. Der Magistrat will dafür 6 Millionen verwenden. Eine entsprechende Vorlage ist, wie uns gemeldet wird, den Stadtverordneten zugegangen.

Phönix, Akt.-Ges. für Bergbau- und Hüttenbetrieb, Hörde. Die Gesellschaft hat vor einigen Tagen am Rhein-Hernekanal bei Hostermark mit den Baggerungsarbeiten für einen großen Hafen beginnen lassen. Für die Anlage hat die Gesellschaft von der Kanalbaudirektion einen Geländekomplex von 40 Morgen zwischen Kanal und Emscher erworben.

Differenzen in der deutschen Großschifffahrt. Zwischen der Hamburg-Amerika-Linie und dem Norddeutschen Lloyd sind Differenzen ausgebrochen. Die Hamburg-Amerika-Linie verlangt, daß der Norddeutsche Lloyd, mit welchem sie sich in das deutsche Auswanderungsgeschäft zu teilen hat, ihr einen höheren Anteil, als sie ihn bisher hatte, einräumt.

Eine russische Pacific-Linie. Die russische Freiwilligenflotte wird im nächsten Monat eine Dampferverbindung von Wladiwostok nach Victoria in Britisch-Columbia einrichten. Der Dienst wird von den Schiffen „St. Petersburg“, „Saratow“ und „Cherson“ versehen werden.

Bücherbesprechungen.

Heinrich Sonnenschein, Das Bankwescn. I. Teil: Die Bankprüfung; II. Teil: Die Bankpraxis. Verlag von Alfred Hölder, Wien 1913. Preis: I. M 10,20; II. M 10,80.

Der I. Teil des Buches ist, wie der Verfasser im Vorwort sagt, für diejenigen bestimmt, die eine Anstellung in einer Bank anstreben und, wie in Österreich üblich, eine Prüfung abzulegen haben. Diesen Zweck erfüllt die Arbeit, indem sie in anschaulicher Weise über Effekten, Wechsel, Buchführung usw. dem jungen österreichischen Bankbeamten — die deutschen Usanzen weichen zum Teil wesentlich von den österreichischen ab — Belehrungen gibt. Der II. Teil, der als Nachschlagewerk gedacht ist, behandelt in der Hauptsache das Devisen- und Effektengeschäft an den österreichischen Börsen, bringt aber auch sonst manches Wissenswerte. Jüngeren österreichischen Bankbeamten kann das Werk empfohlen werden. Obst.

Schneider-Dahlheim, Usanzen der Berliner Fondsbörse. Verlag von Ferd. Dümmlers Buchhandlung Berlin 1913. 8°. 666 S. Geb. M. 7.—.

Von dem bekannten Börsenhandbuch Schneider-Dahlheim ist eine 17. vermehrte und verbesserte Auflage erschienen, deren Bearbeitung wieder von Herrn Kurt Hartung vorgenommen ist. Das sorgfältig gearbeitete Büchlein enthält viel übersichtlich geordnetes Material für den Bankpraktiker.

Obst.

Die Maß- und Gewichtsordnung vom 30. Mai 1908 mit den Ausführungsbestimmungen. Unter Benutzung amtlicher Quellen erläutert und herausgegeben von *Dr. Plato.* Kais. Geh. Regierungsrat u. Mitglied der Kais. Normal-Eichungskommission. 277 S. Berlin, J. Springer. M 5.—.

Mit dem 1. April 1912 ist die Maß- und Gewichtsordnung vom 30. Mai 1908 in Kraft getreten. Zahlreich sind die Neuerungen, die sie auf den verschiedensten Verkehrsgebieten gebracht hat. Namentlich ist der Eichzwang auf weite Kreise von Handel- und Gewerbetreibenden ausgedehnt worden, die ihm bisher nicht unterlagen. Auch die Strafbestimmungen haben eine Änderung erfahren. Hierdurch ist gegenüber der Maß- und Gewichtsordnung vom 17. August 1868 eine völlig neue Rechtslage geschaffen. Bei der großen Wichtigkeit der Vorschriften für das gesamte Erwerbsleben werden die gewerblichen Kreise den Kommentar mit Erfolg benutzen.

Rehm.

Hoppe, Ernst, Allgemeine Feuerversicherungsurkunde. Publikationen der Export-Akademie, Wien 1912. Verlag der Export-Akademie. Preis 1 Krone 40 Heller.

Die Broschüre verdankt ihre Entstehung einer höchst zeitgemäßen Initiative des Österr.-ungar. Verbandes der Privat-Versicherungs-Anstalten, welcher durch Veranstaltung von Vorträgen an der k. k. Export-Akademie den jüngeren Versicherungsbeamten Gelegenheit geben wollte, sich auf eine rasche und ansprechende Weise mit allem Wissenswerten ihres Berufes vertraut zu machen. Die Studie verfolgt gleichzeitig das Ziel, dem großen Publikum eine Einführung in das Feuerversicherungswesen zu bieten.

Rehm.

Der Handel nach England und das englische Handelsrecht. Praktisches Handbuch für den deutschen Kaufmann und Juristen von Otto W. H. Inhulsen i. Fa. Gerbel & Inhulsen, German Advocates, London. Preis M 2.75. Verlag der modernen kaufmännischen Bibliothek G. m. b. H., Leipzig-R.

Im Rechte der meisten europäischen Länder findet sich ein Anklang wenigstens an das römische Recht oder den Code Napoléon. Das englische Recht ist aber mehr Gewohnheitsrecht und deshalb für den Ausländer schwer verständlich.

Ein vollständiges jedem verständliches Werk in deutscher Sprache über die englischen Geschäftsgebräuche und Rechtsverhältnisse hat bisher der Exportwelt gefehlt. In der vorliegenden Schrift stellt der Verfasser, ein bekannter Londoner Anwalt, seine langjährigen praktischen Erfahrungen in England in der Form eines praktischen, täglich zu gebrauchenden Handbuches der Kaufmannschaft, dem Studierenden der Handelswissenschaft, dem Bankbeamten und dem deutschen Juristen in der Hoffnung zur Verfügung, daß dies Werk mit dazu beitragen möge, ein besseres den Handel förderndes Verständnis zwischen den beiden in Frage stehenden Nationen anzubahnen.

Aus dem Inhalt möchten wir folgende Kapitel nennen: Der Agent — Der Kunde — Die verschiedenen Arten der Zahlung für Ware — Die Fälligkeit und das Eintreiben von Forderungen in England — Schutz der Warenbezeichnungen und Muster; die Patente — Die Börse (Stock Exchange) — Verschiedene Punkte von Interesse für den deutschen Kaufmann.

Rehm.

Dr. Emil Fäs, Die Berücksichtigung der Wertminderungen des stehenden Kapitals in den Jahresbilanzen der Erwerbsgesellschaften. 132 S. Laupp, Tübingen 1913. M 4.—.

Die Studie ist eine geglückte Anfängerarbeit. Besonders gelungen ist dem Verfasser die Darlegung, daß jede Wertminderungs-Abschreibung bewirkt, daß der Geschäftsherr darnach strebt, in dem gleichen Jahre so viel zu verdienen, daß der Wertverlust ausgeglichen wird (S. 67, 95, 97, 100, 103, 104). Der Gegensatz dieser Abschreibungsrücklagen zu den echten Reserven ist gut S. 99 formuliert: die echten Reserven wirken Reinvermögen mehrend, die unechten Reinvermögen ergänzend.

Rehm.

Dr. Karl Roemer, Das Akzept des Nichtbezogenen. Verlag von W. Kohlhammer, Stuttgart. M 2.50.

Die Schrift behandelt in ihrem ersten Teil die Frage, wann das Akzept eines Nichtbezogenen vorliegt. In Übereinstimmung mit der neuesten Rechtsprechung des Reichsgerichts verwirft sie die Forderung formeller Identität zwischen dem Bezogenen und dem Akzeptanten und sucht auf Grund dieses negativen Ergebnisses den Nachweis zu führen, daß das Akzept eines Bezogenen immer dann vorliegt, wenn eine Person akzeptiert hat, auf die Adresse paßt. Sie setzt sich damit in Gegensatz zu der weitverbreiteten Lehre, daß Bezogener immer nur derjenige sei, auf welchen der Trassant ziehen wollte und trägt dem berechtigten Interesse des Handelsverkehrs Rechnung, welches verlangt, daß nicht dasjenige, was der Trassant will, sondern dasjenige, was er erklärt, entscheidend ist.

Der zweite Teil behandelt die rechtlichen Wirkungen des Akzepts des Nichtbezogenen. Auf Grund des Nachweises, daß die in Deutschland im Gegensatz zu Österreich herrschende Auffassung der Unwirksamkeit des Akzepts des Nichtbezogenen sich als ein Überbleibsel der längst veralteten Konsensualvertragstheorie darstellt, wird die Anschauung, daß der nichtbezogene Akzeptant als Akzeptant hafte, daß aber sein Akzept die Regreßverpflichtungen des Ausstellers, der Indossanten usf. unberührt läßt, ausführlich begründet.

Rehm.

Schriften über Bilanzwesen.

Die Jahre 1911 und 1912 waren reich an wissenschaftlicher Bilanz-Literatur. Besonders gut war, wie hier der Wein, der Jahrgang 1911. Da erschienen von Leitner das mustergiltige Werk über Bilanztechnik und Bilanzkritik (Berlin, Georg Reimer), von Manfred Berliner die selbständig forschende Buchhaltungs- und Bilanzlehre (Hannover und Leipzig, Hahnsche Buchhandlung), von Rob. Stern bei J. J. Weber (Leipzig) eine kurze Darstellung der „Kaufmännischen Bilanz", die den erfahrenen Lehrer erkennen läßt. Das Jahr 1912 brachte von anerkennenswerten Leistungen 1. Dr. Paul Gerstners Bilanz-Analyse (Haude & Spenersche Buchhandlung, Max Paschke), 2. Kovero, Die Bewertung der Vermögensgegenstände in den Jahresbilanzen der privaten Unternehmungen (Berlin, Carl Heymann), fleißig gearbeitet, aber etwas unbeholfen, 3. das „Die Jahresbilanz der Aktiengesellschaft nach deutschem und schweizerischem Recht" betitelte Werk von Dr. jur. H. Zimmermann (Gebr. Leemann & Cie. Zürich-Selnau), theoretisch und praktisch zuverlässig.

Rehm.

Neue englische Bücher.

Advertising as a Business Force. Von Paul Terry Cherington. Sir Isaac Pitman and Sons, Ltd. 1 Amen Corner, London EC. Preis 7/6 Shilling.

Das Buch ist als Handbuch für Studierende gedacht. Es macht den Versuch, das wichtige Problem des Reklamefaktors im Geschäftsleben von der praktischen Seite des Kaufmanns aus zu lösen und setzt sich vorwiegend aus einer Sammlung der Erfahrungen von amerikanischen Kaufleuten, Fabrikanten und Inseratenfachleuten zusammen. Dadurch, daß jedes einzelne Beispiel aus dem Leben genommen ist und den Tatsachen entspricht, entrollt sich nicht nur ein ausgezeichnetes Bild der gesamten technischen und theoretischen Arbeit, welche sich dem Reklamefachmann bietet, sondern der Leser gewinnt gleichzeitig eine gute Anschauung über die Mittel und Wege, mit welchen heute in den Vereinigten Staaten Reklame gemacht wird. Besonders interessant sind die Untersuchungen über die Anwendbarkeit der Reklame. Es sind Beispiele gegeben, in denen sich eine große Reklame als Fehlschlag erwiesen hatte und es wird untersucht, warum dies der Fall gewesen ist. Interessant sind unter an-

derem die Untersuchungen über das Wirkungsfeld der Reklame in Amerika. Nach einer Aufstellung werden in den Vereinigten Staaten jährlich etwa 616 Millionen Dollar für Reklame ausgegeben, von diesen entfallen u. a. 250 Millionen Dollar auf Tageszeitungsreklame, 100 Millionen auf Postversendung, 60 Millionen auf Zeitschriften, 30 Millionen auf Plakatreklame und 25 Millionen auf andere Außenreklamen wie elektrische Beleuchtungsreklamen usw. Der Rest verteilt sich auf die verschiedensten anderen Reklamemittel. Am Schluß eines jeden Kapitels befinden sich eine Anzahl Fragen und Probleme zu Unterrichtszwecken.

The Year Book of Australia. 1913. Gordon and Gotch, London. Preis 10/6 Shillings.

Um diese Zeit des Jahres erscheinen gewöhnlich eine große Anzahl von kolonialen Jahrbüchern. Das obengenannte zeichnet sich besonders durch das reichliche wirtschaftliche Material, welches in demselben enthalten ist, aus. Neben den Angaben über die Entwicklung des Handels in den verschiedenen Staaten der australischen Union sind eine große Menge von wirtschaftlichen Statistiken gegeben. Das Buch ist in eine Anzahl Unterabteilungen geteilt, die die Entwicklung des Bergbaues, der Eisenbahnen, des Handels, der Fabrikation usw. behandeln. Gleichzeitig ist jedem Staate ein besonderes Ortslexikon beigegeben, welches den Ort, die Entfernung von der Hauptstadt des betreffenden Staates, die Bevölkerungszahl und die Menge der Posten, welche nach dem Platz gehen, angibt. Außerdem enthält das Buch eine volle Liste der Zölle, der Eisenbahn- und anderen Transportarten, Hafenabgaben usw. Das Buch gibt eine große Menge Material, welches in den üblichen Regierungsstatistiken nicht gefunden wird und ist daher für den Kaufmann wesentlich vorteilhafter im Gebrauch als diese.

Canada To Day 1913. Canada Newspaper Co. Ltd. Kingsway, London. Preis 2 Shilling.

Das Buch gibt eine Übersicht über die wirtschaftliche Entwicklung Kanadas im letzten Jahre. Die einzelnen Staaten sind besonders besprochen und es sei vorwiegend auf ein Städteverzeichnis, welches für jeden Staat besonders zusammengestellt worden ist, hingewiesen. Die Beschreibung der einzelnen Städte ist ziemlich weitreichend. Vor allen Dingen ist in jedem Falle auf die bestehenden Industrien, mögliche Absatzgebiete usw. hingewiesen. Das Buch ist reich illustriert und sollte besonders bei der Propagandaarbeit in Kanada von Nutzen sein. Ludwig W. Schmidt, London.

Literatur-Übersicht.

September 1913.

A. BÜCHER.

Ägypten — *Magnus, F.*, Ägypten. Seine volkswirtschaftl. Grundlagen u. sein Wirtschaftsleben. (XVI, 252 S.) gr. 8°. Tüb., Mohr. 1913. M 6.—; geb. M 7.—.

Angestelltenversicherung — *Landenberger, L.*, Die Ersatzeinrichtungen der Angestelltenversicherung. Diss. (88 S.) gr. 8°. München, J. Schweitzer Sort. 1913. M 2.—.

— *Betz, G.*, Die Ansprüche aus der Angestellten-Versicherung. (62 S.) 8°. Nürnberg, C. Koch Verl. 1913. M —.80.

Bank-Buchhaltung — *Rentzsch, A.*, Die Bank-Buchhaltung mit Korrespondenz- u. Buchungs-Beispielen u. die Bank-Organisation. (77 S.) gr. 8°. St., A. Rentzsch. 1913. M 1.50.

Buchführung — *Weigert, J.*, Neue Buchführungs-Formen im System d. kfm. dopp. Buchf. u. in d. kameral. Buchf. Ausbau d. beiden Systeme zur Gleichwertigkeit. (135 S.) Lex.-8°. Zabrze, Filiale v. Neumanns Stadtbuchdr. 1913. M 4.—.

Bürstenindustrie — Arbeitsverhältnisse, Die, in d. Bürsten- u. Pinselindustrie. Nach statist. Erhebgn. im Novbr. 1912 hrsg. vom Vorstand des deutschen Holzarbeiter-Verbandes. (70 S.) gr. 8°. Verlagsanstalt des deutschen Holzarbeiter-Verbandes in Berlin. 1913. M 1.—.

Eierhandel — *Weidenfeld, David,* Der Eierhandel. (36 S.) Zürich, Schultheß & Co. 1913. M —.90.

Elektrotechnik — Spezial-Adreßbuch der elektrotechnischen Industrie v. Österreich-Ungarn. 3. Ausg. 1913. Herausg.: O. Hirschfeld. (XXIII, 422 S.) gr. 8°. W., Spielhagen & Schurich. Geb. M 7.—.

Filialbetriebe — *Hirsch, J.*, Die Filialbetriebe im Detailhandel. (Unter hauptsächl. Berücksicht. der kapitalistischen Massenfilialbetriebe in Deutschland u. Belgien.) (XVI, 296 S.) Bonn, A. Marcus & E. Weber. 1913. M 6.—.

Galizien — Zustände, Wirtschaftliche, Galiziens in der Gegenwart. 6 Vorträge. (110 S.) 8°. W., W. Braumüller. 1913. M 2.—.

G. m. b. H. — *Schiller, Walt.*, Das Stimmrecht in der Gesellschaft m. beschränkter Haftung. Diss. (VII, 88 S.) gr. 8°. Tübgn., G. Schnürlen. 1913. M 1.60.

Getreidehandel — Adreßbuch der Getreide-, Dünger- u. Futtermittel-Händler, Mühlen u. Malzfabriken des Deutschen Reiches. Hrsg. v. H. Wieger. 1. Ausg. Sommer 1913. (1189 S.) Lex.-8°. Düsseldorf, H. Wieger. Geb. M 20.—.

Handelsagent — *Behm, P.*, Der Handelsagent. Seine soziale Stellg. u. volkswirtschaftl. Bedeutg. 2. Aufl. (XII, 202 S.) gr. 8°. B., F. Siemenroth. 1913. M 4.—; geb. M 5.—.

Handelsschulen — *Schack, Dr. B.*, Das kommerzielle Bildungswesen in Ungarn usw. Alfred Hölder. 1913.

Japan — *Scholz, O.*, u. *K. Vogt*, Handbuch f. den Verkehr m. Japan. (VIII, 550 S.) 8°. B., C. Heymann. 1913. Geb. M 20.—.

Kohleneinkauf — *Hans, W.*, Rationeller Kohleneinkauf. Vollständig umgearb. u. erweit. Neuausgab. nebst einer Sammlg. neuesten Analysenmaterials. (119 S.) 8°. Freiberg, Craz & Gerlach. 1913. M 3.—.

Kontorbetrieb — *Wachler, H.*, Funktionen der Angestellten in kaufm. Kontoren. (III, VII, 128 S.) Lex.-8°. Aachen, Aachener Verlags- u. Druckerei-Gesellsch. 1913. M 7.50.

Kopra — *Birk, M.*, Kopra-Produktion und Kopra-Handel. (X, 186 S.) Jena, G. Fischer. 1913. M 6.—.

Kreditversicherungsvertrag — *Molt, W.*, Der Kreditversicherungsvertrag, zugleich e. Beitrag zu den allgemeinen Lehren des Versicherungsrechts. (VIII, 154 S.) gr. 8°. Stuttgart, W. Kohlhammer. 1913. M 3.50.

Lohntabellen — *Hartleib, Otto*, Praktische Lohn-Tabellen zum Gebrauch bei Akkord- u. Lohnrechnungen. Große Ausg. 3. Aufl. (1 S. u. Doppels. 2—120.) gr. 8°. B., Alfr. Unger. 1913. Geb. M 4.—. — Dasselbe. Kleine Ausg. 7. Aufl. (1 S. u. Doppels. 2—60.) gr. 8°. Ebenda. 1913. Geb. M 2.—.

— *Thum, H.*, Löhnungs-Tabelle „Zeit ist Geld" f. Stunden- u. Taglöhne. Anwendbar f. alle 100teil. Währungen. 3. Aufl. (27 S.) 31×23,5 cm. Gablonz, F. Lutz. 1913. M 2.50.

Luftstickstoffindustrie — *Perlick, A.*, Die Luftstickstoffindustrie in ihrer volkswirtschaftlichen Bedeutung. (VI, 140 S. m. 1 Taf.) gr. 8°. L., Dr. W. Klinkhardt. Geb. M 6.—.

Nebenunternehmungen — *Marxheimer, B.*, Nebenunternehmungen im Handelsrecht, insbesondere die Zweigniederlassung u. das landwirtschaftl. Nebengewerbe. (VIII, 129 S.) Marburg, N. G. Elwert. 1913. M 3.—.

Rechenknechte — *Bezold, J.*, „Blitz!" Faulenzer f. Multiplikation u. Division. (208 S.) 8×7 cm. Bamberg, Handels-Druckerei. 1913. M —.60.

— *Knoblauch, C.*, Multiplikator „Rechenfix" (gesetzlich geschützt). 100000 Multiplikationen 1—1000×1—100. Entworfen, berechnet u. nachgeprüft. 2. Aufl. (III S., 100 Doppels. u. 1 Bl., u. 2 Bl. in 33,5×21,5 cm) 35×12 cm. Verlag „Der Baumarkt", Hugo Dammmüller in Dresden. 1913. Geb. M 6.50.

Urheberrecht — *Goldbaum, W.*, Übereinkunft zwischen Deutschland u. Rußland zum Schutze v. Werken der Literatur u. Kunst. Eine systemat. Darstellg. (72 S.) 8°. B., F. Vahlen. 1913. M 2.20.

Zahlenlaute — *Pirquet, C. v.*, Telekaba = 83,332,000. Zahlenlaute f. die Ziffernschrift. (24 S. m. Abb.) kl. 8°. Wien, Druckerei u. Verl.-Akt.-Ges. 1913. M —.60.

Zementindustrie — Zement- u. Beton-Adreßbuch Deutschlands. 1. Tl.: Zementfabriken Deutschlands nebst ihren

Fabrikmarken. 2. Tl.: Betonbaugeschäfte u. Zementwarenfabriken Deutschlands. (2 Tle. in 1 Bd.) (III, LXIX, 316 S. m. Abb.) gr. 8°. Verl. d. Tonindustrie-Zeitg. 1913. Geb. M 10.—.

Zinstabellen — *Kohlmann, W.*, Zinsberechner zu 3, 3 1/2, 3 1/2, 3 3/5, 3 2/3, 4, 4 1/4, 4 1/2, 5, 5 1/2 u. 6 Prozent auf 1—29 Tage und 1—12 Monate vom Kapital 1—10000. 4. Aufl. (IV, 48, 48, 48, 48, 48, 48, 48, 48, 48, 48 u. 48 S.) 16°. Eilenburg, C. W. Offenhauer. 1913. Geb. M 3.75.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Arbeiterunfallversicherungsanstalten. Die Statistik im Geschäftsbetriebe derselben. Von *E. P.* Österr. Handelssch.-Ztg. N. F. V. 9.

Balkan — *Myson*, Balkan u. Banken. Plutus 1913. 35.

Bankgesetzgebung — *Heyn, O.*, Reformvorschläge f. die deutsche Bankgesetzgebung. Bank-Archiv XII. 23.

Bankwesen — *Lansburgh, A.*, Fünf Jahre deutsches Bankwesen. Die Bank. 1913. 8.

— *Rademacher, F.*, Die Praxis d. Verstempelung d. „Allgem. Geschäftsbedingungen" d. Banken. Ztschr. f. hdw. Forschg. VII. 12.

— **amerikanisches** — *Jaffé, E.*, Die Reformbestrebgn. im amerikan. Bankw. Bank-Archiv XII. 23.

— — *L. A.*, Zur amerikanischen Bank- u. Währungsreform. Die Bank. 1913. 8.

Berufsgenossenschaften — *Martius, G.*, Die Anforderungen d. Berufsgenossenschaften an d. Lohnbuchhaltg. Ztschr. f. hdw. Forschg. VII. 12.

Buchführung f. Porzellanfabriken — *Wedekind, H.*, Kalkulation u. dopp. Buchhaltg. f. Porzellan-Fabriken. Organisation 1913. 15—17.

England — *Pecz, A.*, u. *P. Dehn*, Englands Vorherrschaft. Die Welt des Kaufmanns 1913. 6.

Lohnentwicklung und gewerkschaftliche Politik. Von *E. Lederer.* Österr. Volksw. V. 48.

New York — *Boldt-Schlawe, H. M.*, New Yorker Geschäftsleben. Plutus 1913. 34.

Petroleummonopol — *Pinner, F.*, Petroleummonopol oder Kartellgesetz. Die Bank 1913. 8.

Postwesen, koloniales — *Hess, W.*, D. Entwicklung des deutschen Postwesens in den deutschen Schutzgebieten. Weltverkehr u. Weltwirtschaft. 1913/14. 5.

Serbische Monopolverwaltung 1912. Österr. Volksw. v. 30. VIII. 12.

Warenkunde — *Pöschl, V.*, Das Institut für Warenkunde an d. Hochschule Mannheim. Zeitschr. f. d. gesamt. kaufmännische Unterrichtswesen und d. Verbandes deutscher Handelsschulmänner. 1913. 5.

Weltmarkt — *Hirschstein, H.*, Weltmarkt und innerer Markt. Die Bank. 1913. 8.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

American Statesman's Year Book. 1152 S. 10 sh. 6 d. netto. Verlag: Pitman.

Business, How to make a small business pay. 126 S. 1 sh. netto. Verlag: Cossell.

Cohen, H. Trade union law. 7 sh. 6 d. Verlag: Stevens & Houghton.

Commercial law of Great Britain & Ireland. 42 sh. netto. Verlag: Sweet.

Crew, Albert. Law relating to secret commissions & bribes. 200 S. 5 sh. netto. Verlag: Pitman.

Emery, H. C. Receivers & liquidators. 214 S. 7 sh. 6 d. netto. Verlag: E. Wilson.

Dr. Haney, L. H. Business organisation & combination. 8 sh. 6 d. netto. Verlag: Macmillan Co. New York.

Horner, Joseph, G. Pocket glossary of English-German, German-English technical terms for engineers & manufacturers. 3 sh. netto. Verlag: C. Lockwood.

Jordan, W. L. The standard of value. 287 S. 7 sh. 6 d. netto. Verlag: Simpkin Marshall.

Lee, John. Pitman's economics of telegraphs & telephones. 93 S. 2 sh. 6 d. Verlag: Pitman.

St. Lewinski Jan. The origin of property. 71 S. 3 sh. 6 d. netto. Verlag: Constable.

Official Finance in Government Departments. 173 S. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Financial Review of Reviews.

Official Yearbook of the Commonwealth of Australia 1911/12. 1236 S. Verlag: Mc Carron in Melbourne.

Prospectuses of Public Companies. 328 S. 10 sh. 6 d. netto. Verlag: The Times.

Raffety, F. W. Modern Business Practice. Band VIII. 235 S. 7 sh. 6 d. netto. Verlag: Gresham Publishing Co.

Results of Public Companies. Company Meetings & Balance Sheets. 223 S. 21 sh. netto. Verlag: The Times.

Root, Elihn. Experiments in government & the essentials of the Constitution. 88 S. 4 sh. 6 d. netto. Verlag: H. Milford.

Thorley, W. C. English reader for foreign students. 340 S. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Macmillan.

Van Antwerp, W. C. The Stock Exchange from Within. 459 S. 6 sh. netto. Verlag: E. Wilson.

Wallace, William. Banking law: with form. 4. vergr. Aufl. 534 S. 15 sh. netto. Verlag: W. Green.

Warren, Algernon. Commercial Knowledge. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: John Murray.

Geschäftliche Mitteilung.

Handel und Industrie bieten heute mehr wie je Gelegenheit, Einfluß, Macht und Güter zu gewinnen — als Leiter moderner Groß-Unternehmungen einem Heer von Angestellten den Lebensunterhalt zu gewähren oder in weitumspannenden Beziehungen Erzeugnisse der Natur oder des menschlichen Fleißes den Bewohnern anderer Länder dienstbar zu machen.

Eine Vorbedingung — neben anderen — ist für den Kaufmann — der solche Laufbahn erstrebt — **eine gründliche Fachbildung**, wozu ihm die **rationelle** Gelegenheit geboten wird durch die handelswissenschaftlichen Kurse von *Friedrich Mester*, Inhaber der früheren Handels-Akademie Leipzig.

Prospekt liegt der heutigen Nummer bei und werden ausführliche Drucksachen von der Direktion, **Ranstädter-Steinweg 46**, kostenlos abgegeben.

Der besonderen Beachtung unserer Leser seien die diesem Hefte beiliegenden Prospekte folgender Firmen empfohlen: *Günther Wagner, Hannover, Farbenfabrik; C. Claussen, Düsseldorf, Bücherrevisor; Hermann Bahr, Berlin, Verlagsbuchhandlung, Atlas, Lebensversicherungsgesellschaft, Ludwigshafen.*

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 8 LEIPZIG · NOVEMBER 1913 6. JAHRG.

Monatsübersicht zur Rundschau.

In der abgelaufenen Berichtsperiode haben sich die Zeichen einer rückläufigen Konjunkturbewegung verstärkt. Wenn trotz der nicht günstigen Wirtschaftslage ein allzu starker Pessimismus nicht geübt zu werden braucht, so ist das darauf zurückzuführen, daß sämtliche Anzeichen für einen ruhigen Abstieg von dem Kulminationspunkt der Konjunktur-Parabel sprechen und nicht eine direkt plötzlich einsetzende Krisis mehr zu befürchten ist. Daß sich die Konjunkturwelle schon längst überschlagen hat, wurde hier mehrfach betont, aber es bedarf doch der Wiederholung, daß wir noch lange nicht den Tiefstand in der Abwärtsbewegung erreicht haben, daß erst noch eine eingeschränkte industrielle Betätigung in normalen Geldverhältnissen ihren Ausdruck finden muß, daß erst noch eine gewisse Sättigung des Auslandsmarktes in verminderten Exportzahlen ihren Ausdruck finden wird, ehe nach einer Zeit der Ruhe und der Reorganisation wieder an einen wirtschaftlichen Aufstieg gedacht werden darf.

Der Quartalswechsel hat den *Geldmärkten* fast durchweg eine stärkere Anspannung gebracht als man in Anbetracht der umfangreichen Rüstungen auf den Herbsttermin glaubte. Die Bank von England, die in besonderem Umfange als Geldgeberin für das Herbstgeschäft in Anspruch genommen wird, hatte kaum die Möglichkeit ohne eine geldpolitische Maßnahme nur einen Teil der nach England geführten Goldmengen für sich zu behalten und sie sah sich daher veranlaßt, die offizielle Rate um $^1/_2$ auf 5% wieder heraufzusetzen. Als ein Zeichen der Dringlichkeit des derzeitigen Goldbedarfs ist der vorläufige Mißerfolg dieser Maßnahme anzusehen; sie vermochte nur, wie aus dem letzten Ausweis der Bank von England zu sehen ist, das Portefeuille zu erleichtern, während sie nicht den starken Goldentnahmen einen Riegel vorschieben konnte. Es muß daher für England noch für längere Zeit mit einer stärkeren Versteifung des Geldmarktes, die sich auch in höheren Privatdiskontsätzen ausdrückt, gerechnet werden und im Zusammenhang damit können auch erst dann bessere Verhältnisse auf den kontinentalen Märkten erwartet werden, wenn Englands Geldverhältnisse sich wieder in einigermaßen normalen Bahnen bewegen. In deutschen Finanzkreisen hat man die Hoffnung auf eine Ermäßigung des Banksatzes noch nicht aufgegeben, da der Ausweis der Reichsbank fast ständig eine dem Vorjahr gegenüber bessere Verfassung unseres Zentralinstitutes zeigt. Die Privatdiskont-Sätze haben auch bei uns eine ständig nach oben gerichtete Tendenz, die, abgesehen von den Rückwirkungen der Geldmarktsversteifung an anderen Plätzen, auf eine starke Zurückhaltung der Geldgeber für längere Sichten, die mit ihrer Verfallzeit noch in das neue Jahr hineinreichen, zurückzuführen ist.

Das Bild, das die verschiedensten Berichte aus *montanindustriellen Kreisen* zeichnen, ist ein sehr uneinheitliches. Allerdings überwiegt eine gewisse pessimistische Auffassung der derzeitig wirtschaftlichen Verhältnisse, eine Auffassung, die sich in Preisrückgängen, besonders für Exportprodukte und in teilweise verminderten Auftragsbeständen begründet findet. Der Bericht, den der Bochumer Verein für Gußstahlfabrikation über die derzeitige Lage der Gesellschaft publiziert hat, darf mit seinen erfreulich optimistischen Darlegungen ebenso wenig wie die Auslassungen, die in der Generalversammlung der Hasper Eisenwerke gemacht wurden, verallgemeinert werden. Beide Berichte geben gleich den im Gegensatz hierzu pessimistischeren Schilderungen, die sich im Geschäftsbericht der Laura-Hütte finden, nur ein Bild von der jeweiligen Lage eines Industriezentrums und es müssen daher noch andere Gesichtspunkte zu einer möglichst objektiven Beurteilung der derzeitigen Lage in der Montanindustrie herangezogen werden. Die Eisenpreise haben sich fast auf der ganzen Linie um ein Beträchtliches ermäßigt. Die schon längst durch die Ungunst der wirtschaftlichen Verhältnisse leidende Bautätigkeit übt auch eine nicht günstige Wirkung auf den internationalen Eisenmarkt aus. — Wenn man die starken Preisrückgänge, die besonders die Export-Eisenprodukte in der letzten Zeit erfahren haben, betrachtet, so kommt man zu dem Schluß, daß bei dem noch immer hohen Niveau der Rohstoffpreise den einzelnen Industrien kaum ein entsprechender Verdienst bleiben kann; es ist zu hoffen, daß bald in verminderten Ausfuhrzahlen die Tatsache Ausdruck finden darf, daß die sicher nicht gesunde Forcierung des Auslandsgeschäftes, die natürlich auch in der Aufnahmefähigkeit des internationalen Wirtschaftsmarktes ihre Begrenzung findet, nachgelassen hat.

Eine *neue Art von Bauaufträgen*, die vielleicht nicht zuletzt der nicht sehr günstigen Lage unserer einheimischen Schiffswerften Rechnung trägt, zeigt die Vergebung des Baues zweier großer Passagierdampfer durch die Hamburg-Amerika-Linie an die Vulkan-Werft in eigener Regie. Die Hamburg-Amerika-Linie vergütet der Werft die Herstellungskosten mit einem Aufschlag für Betriebsaufwendungen und Tilgung unter gleichzeitiger Zuwendung eines gewissen Prozentsatzes der Unkosten als Gewinn. Es wird durch diese Abmachung der Werft unter Ausschluß des Geschäftsrisikos eine Gewinnquote garantiert. Bürklin.

Das neue Akkordmeistersystem.

Von Georg Obst, Leipzig.

Eine eigenartige Kombination von Akkordlohn und Prämiensystem.

I.

Im Fabrikbetriebe ist bekanntlich heute der Zeitlohn immer mehr und mehr durch den Akkordlohn verdrängt worden.

Gleichen Zweck, nämlich den Arbeiter zur raschen Arbeit anzuspornen und ihn pekuniär an der von ihm geleisteten Arbeit zu interessieren, verfolgt das Zeitlohnsystem, das mit Gewährung von Prämien kombiniert ist und anfangs vielfach als ein Zugeständnis an die Arbeitervereinigungen anzusehen war, die die Akkordarbeit bekämpften. Das Gewissen des organisierten Arbeiters wurde dadurch beruhigt; er betrachtete die gewährte Prämie nicht als Akkordverdienst und hatte somit gegen die Grundsätze seiner Vereinigung nicht gefehlt.

Die zur Auszahlung kommenden Prämien sind in der Hauptsache Zeitprämien, d. h. sie werden für Fertigstellung der Arbeit innerhalb einer bestimmten Frist gewährt. Indem ein Teil der durch die verkürzte Arbeitszeit an den Gestehungskosten erzielten Ersparnis dem Arbeiter zugewendet wird, nimmt dieses System die Mitte zwischen reinem Stunden- und reinem Stücklohn ein.

Ersparnisprämien werden gezahlt für geringen Verbrauch von Brenn- und Schmiermaterial und von Rohstoffen, Qualitätsprämien für besonders gut gelieferte Arbeit, Kontrollprämien für rechtzeitige Entdeckung von Fehlern und weiter auch für brauchbare Verbesserungsvorschläge. Altersprämien, d. h. Abstufung der Löhne unter Berücksichtigung der in dem betr. Unternehmen zugebrachten Dienstjahre (Alterszulage) sieht das Stückzeitverfahren der preußisch-hessischen Staatseisenbahn-Gemeinschaft vor. Auch Privatbetriebe haben — ob aus Humanitätsgründen, oder um die Arbeiter an sich zu fesseln, ist für die Tatsache belanglos — mehrfach bereits individuelle, d. h. mit dem Dienstalter (in dem betr. Unternehmen) steigende Akkordlöhne eingeführt.

Im allgemeinen ist aber sonst die Industrie von Gewährung von Prämien immer mehr und mehr abgegangen und hat sich dem Akkordlohnsystem zugewendet, das für den Fabrikherrn sowohl wie für den fleißigen Arbeiter große Vorteile gegenüber dem Zeitlohnsystem gewährt. Schwierigkeit bietet hierbei nur die Festsetzung der Akkordlöhne. Wechselt die Art der Fabrikate häufiger, und werden Stücke öfter neu, d. h. zum ersten Male in der Fabrik ausgeführt, so gehören Streitigkeiten betr. Lohnfestsetzung zwischen dem Fabrikherrn (der Betriebsleitung) und der Arbeiterschaft nicht zur Seltenheit.

Um diese zu vermeiden, bzw. den Kreis derjenigen, mit denen die Geschäftsleitung regelmäßig zu verhandeln hat, möglichst eng zu ziehen, hat eine große Waffen- und Fahrradfabrik, die ich jüngst auf einer Studienreise besuchte, schon seit einer Reihe von Jahren ein System eingeführt, das sich nach Mitteilung der Fabrikleitung und der Meister, und, wie ein großer Stamm alter Arbeiter beweist, auch bei diesen in hohem Maße bewährt hat:

Von den etwa 1700 Arbeitern der Fabrik arbeiten fast 1600 in Akkord. Der Akkord wird aber nicht mit diesen 1600 Arbeitern, sondern nur mit den 36 Meistern, und zwar für diese selbst und für ihre Arbeiter — dadurch unterscheidet sich die Einrichtung wesentlich von dem bisher allgemein bekannten Akkordmeistersystem — vereinbart.

Weiter wird für jede Kommission mit den Meistern eine Summe für unproduktive Materialien (Öl, Seife, Schmirgel usw.) und für Werkzeuge festgesetzt und gezahlt. Die Meister haben nunmehr die für die Herstellung des Artikels benötigten unproduktiven Materialien und Werkzeuge von der Firma zu beziehen, die sie gegen Erstattung festgesetzter, ungefähr die Selbstkosten deckender Preise liefert. Über die empfangenen produktiven Materialien (Rohmaterialien, Halbfabrikate usw.) müssen die Meister quittieren und seinerzeit Rechenschaft ablegen.

Chefs und Angestellte stehen sich bei diesem System, wie mir allseitig versichert wurde, sehr gut. Die Meister halten ihre Arbeiter zur größten Sparsamkeit in der Verwendung produktiver wie

Muster I.

No. *500*

Abteilung Militärgeräte *15. 9. 13.*

AUFTRAG FÜR DEN BETRIEB.

Herrn Betriebsleiter *Richard*

Anzahl	Artikel
432	*Gerätewagen*
Raten	**Liefertermine**
	15. 12. 13 *210 Stück* *15. 3. 14* *Rest*
	Bemerkungen
	Räder werden fertig geliefert!

Muster Ia. Rückseite von I.

1. 12.	*S. C. 13281*	*50*	*Buchung VIIc/39*
5. 12.	*„ 14275*	*50*	*„ „ /48*
15. 12.	*„ 15302*	*110*	*„ „ /53*

. .

. .

Stücklisten-No. *5* | Muster II. | Ordnungs-No. *1201*

Nummer des Auftrages: *342* *Gerätewagen*

Des Stückes	
Zeichnungsmäßiger Name	Stücklisten-Nummer
Achslagen	*5*

Bearbeitet Meister: *Pohlmann*

Bearbeitung

Lfd. No.	Branche:	pro. ?	Arbeitslohn		Meisterlohn		Materialverg.	
1	*Feilen*	%	*45*	—	*5*	—	*5*	—
2	*Bohren*	%	*3*	—	—	*25*	—	*30*
3			*48*	—	*5*	*25*	*5*	*30*
4[1])								

Bemerkungen:	Ungültigkeitsvermerk der Karte

unproduktiver Materialien an, ohne daß dabei natürlich das Arbeitsprodukt leiden darf. Nicht vorschriftsgemäß gelieferte Arbeit wird von der Revisionsstelle nicht abgenommen und vom Lohnbureau natürlich auch nicht bezahlt. Die darauf verwendete Zeit ist verloren, und läßt sich der Schaden nicht reparieren, so wird dem Meister auch noch das Material belastet, und zwar zum Selbstkostenpreise abzüglich des Einschmelzungswertes.

In der Arbeitsordnung der betr. Fabrik heißt es: „Für Teile, welche während der Fabrikation Ausschuß werden, wird kein Arbeitslohn gezahlt. Dieser ist vielmehr, je nach der Eigenart des Arbeitsstücks und des dazu verwendeten Materials so bemessen, daß die Ausgleichung für den Ausschuß im Arbeitspreise eingeschlossen ist. Für diejenigen Arbeitsstücke, welche ein Arbeiter durch eigene Schuld verdirbt, hat er den Wert dem Arbeitgeber zu ersetzen, und zwar zu dem Preise, der von diesem beim Bezuge des rohen oder vorgearbeiteten Stückes angelegt wurde. Die Ausschußstücke bleiben Eigentum der Arbeitgeber."

II.

Betrachten wir dies nun im Einzelnen:

Ein Auftrag ist eingegangen und seine Ausführung beschlossen worden. Jetzt teilen sich die Arbeiten

a) in die Beschaffung der Rohmaterialien, Halbfabrikate und die Einholung der hierfür nötigen Angebote — die früher eingegangenen Offerten sind in der üblichen Art registriert, und zwar nach Bestandteilen für jedes Fabrikat geordnet[2]) — und

b) in die Einleitung der Fabrikation, die Ermittelung der für die einzelne Arbeit zu bezahlenden Beträge.

Der Auftrag wird einem der 5 Betriebsleiter, die in der Regel aus Meistern hervorgegangen sind und ein festes Gehalt beziehen, erteilt und zwar demjenigen Betriebsleiter, der für die betreffende Abteilung — die Fabrik hat 4 Fabrikationszweige, davon sind die beiden bedeutendsten Militärgerät und Fahrräder — zuständig ist. Hierzu wird ein fortlaufend numeriertes, mit Durchschlag versehenes Auftragsformular benutzt (s. Muster I). Der Durchschlag bleibt im Kontor. Auf seiner Rückseite werden dann die später erfolgenden einzelnen Lieferungsraten (Versanddaten, Kistensignum, Buchungsnummern usw.) vermerkt (s. Muster Ia).

Der Betriebsleiter verteilt nun die für den anzufertigenden Gegenstand erforderlichen Einzelteile auf die in Frage kommenden Meisterschaften und setzt in einer Konferenz mit dem betr. Meister die Preise für die auszuführenden Arbeiten fest. Dies geschieht auf Preiskarten, die mittelst Durchschlag dreifach ausgefertigt werden.

Von diesen dreifach ausgefertigten Preiskarten

Muster III. C 000300

KALKULATIONSVERKEHR.

Nummer des Auftrages: *342* *Gerätewagen*

Zeichnungsmäßiger Name des Stückes: *Achslagen*

Stücklisten-Nummer: *5*

Meister: *Pohlmann* | Ordnungs-No. *1201*

Der Preis der Branche:
Zeile *2* ändert sich von

Arbeitslohn	Meisterlohn	Mat.-Vergtg.	
3.—	*—.25*	*—.30*	

auf

Arbeitslohn	Meisterlohn	Mat.-Vergtg.	
4.50	*30.—*	*—.30*	

Datum *22./9. 1913.* Der Betriebsleiter. *Richard.*

Die Ermittelung der Art und Dimensionen des Rohmaterials wird seitens der Betriebsleitung eingetragen und zunächst an Hand der Zeichnung rechnerisch festgestellt; hiernach erfolgt dann der Einkauf.

Um nun hierfür eine Kontrolle zu haben, und nicht nur den rechnerisch ermittelten, sondern auch den tatsächlich benötigten Bedarf zu kennen, kommt, sobald die Fabrikation im Gange ist, ein Materialermittelungszettel in den Betrieb. An Hand dieser so ermittelten, der Praxis entnommenen Werte erfolgt eine Nachprüfung der Bestellung. Ergeben sich wesentliche Differenzen, so wird der Punkt zum Anlaß einer Konferenz genommen und die Ursache ermittelt.

[1]) Das Original-Formular enthält 2×15 Zeilen.

[2]) Für den Einkauf der Materialien und Halbfabrikate wird beim Eingang des Auftrages für jedes Einzelteil eine Einkaufskarte hergestellt. Links werden die eingegangenen Offerten, rechts die erfolgten Bestellungen eingetragen.

Muster IV.

Lieferungs-Bogen

Magazin

für Meister: *W. Pohlmann*

für Lohnperiode vom *16. 9. 13* bis *29. 9.* 19*13*

Datum		Achslagen gefeilt	Achshälften gebohrt							
Sept.	*16.*	*15*	*18*							
„	*19.*	*25*	*25*							
„	*26.*	*5*	*2*							
„	*29.*	*105*	*118*							
		160	*163*							

(s. Muster II) kommt das auf Kartonpapier geschriebene Exemplar ins Lohnbureau, wo sie auf einem Kartentisch nach Abteilungen — die Formulare der 4 Abteilungen des Betriebs unterscheiden sich voneinander durch die Farbe des Papiers — und Auftrags- und Stücknummern geordnet werden. Einen zweiten Durchschlag erhält der Meister, der sich aus den im Lauf der Zeit folgenden weiteren Blättern ein Preisbuch hieraus bildet, und den dritten Durchschlag empfängt die vom Betrieb örtlich getrennte Kontrollstelle.

In unserem Beispiel (Muster II) ist mit dem Meister vereinbart, daß er für 100 Stück
für Feilen 45 M
für Bohren 3 „
an seine Arbeiter zu zahlen hat.

Als Meisterlohn erhält er selbst 5 M bzw. 0.25 M, und für unproduktive Materialien und Werkzeuge werden ihm 5 M bzw. 0.30 M vergütet.

Wird ein Stück zum ersten Male ausgeführt, so werden bei weiteren Ausführungen natürlich die gewährten Sätze nachgeprüft. Sind Irrtümer bei der Arbeitskalkulation vorgekommen, oder hat sich die Fabrikationsmethode geändert, so erfolgt, wenn die Berechnung einen Fehler zuungunsten der Arbeiter und des Meisters gegeben hat, **sofortige** Richtigstellung. Ist hingegen die Kalkulation für die Arbeiter und den Meister zu günstig ausgefallen, oder kann infolge von Einarbeitung erheblich mehr als im Anfang geleistet werden, so darf trotzdem eine Herabsetzung der Sätze nur bei Erteilung einer neuen Kommission erfolgen. Ev. tritt auch die Bestimmung der Fabrikordnung in betracht, die besagt: „Lohnänderungen treten 14 Tage nach Mitteilung derselben in Kraft.“ Im allgemeinen wird dies aber zu vermeiden gesucht. Meister und Arbeiter müssen das Vertrauen haben, daß ihnen die Akkorde nicht beschnitten werden, wenn sie durch Fleiß und Geschicklichkeit viel verdienen.

Muster V.

Abrechnungs-Bogen

Lohnbureau

für Meister: *W. Pohlmann*

für Lohnperiode vom *16. 9. 13* bis *29. 9.* 19*13*

Haben

Menge	Zeichnungsmäßiger Name des Artikels	Stücklisten-Nummer	Ausgeführte Bearbeitung	Einzelpreise pro ?	Arbeitslohn	M	Pf.	Meisterlohn	M	Pf.	Mat.-Verg.	M	Pf.
Per:													
160	*Achslager*	*342/5*	*gefeilt*	%	*45.—*	*72*	—	*5.—*	*8*	—	*5.—*	*8*	—
163	*do.*	*342/5*	*gebohrt*		*3.—*	*4*	*89*	*0.25*	*0*	*40*	*0.30*	*0*	*50*
........													
	usw.	usw.	usw.	usw.	usw.			usw.			usw.		
	M	*3890.89*											
		200.50											
		401.80											
		4493.19											
				Summa		*3290*	*89*		*200*	*50*		*401*	*80*

Erfolgt nun aus irgend einem Grunde durch die Betriebsleitung eine Änderung der festgesetzten Preise, so schreibt der zuständige Betriebsleiter einen Änderungszettel (s. Muster III) aus, von dem ein Exemplar die Kontrollstelle, das andere das Lohnbureau empfängt.

In unserem Beispiel ist der Arbeitslohn und der Meisterlohn von 3 M bzw. 0.25 M auf 4.50 M bzw. 0.30 M erhöht worden.

Auf Grund dieser Änderungskarte schreibt das Lohnbureau eine neue Preiskarte aus und übermittelt wieder 1 Exemplar dem Meister, 1 Exemplar der Kontrollstelle, während sie das 3., auf Kartonpapier, selbst für den Kartentisch behält. Die alte Karte (Muster II) wird (rechts unten) mit einem begründeten Ungiltigkeitsvermerk versehen und dann getrennt aufbewahrt.

Die Lohnzahlung erfolgt auf Grund dieser so gebildeten Preiskartothek. Die einzelnen Arbeitsstücke müssen zunächst die Revisionsstelle passieren. Erst, wenn sie hier in Ordnung, d. h. ganz genau dem Auftrag entsprechend, befunden sind, kommen sie, in der Regel mit dem Revisionsstempel versehen, in eine andere Werkstätte oder meist erst ins Magazin.

Dieses trägt den entsprechenden Posten in den Lieferungsbogen (Muster IV) ein, der mittels Durchschlag in zweifacher Ausfertigung hergestellt wird. Am Schluß der Lohnperiode, die an einem Montag erfolgt — die Lohnzahlung findet vierzehntägig an dem darauffolgenden Donnerstag statt — wird der Lieferungsbogen abgeschlossen, und beide Exemplare (Original und Durchschlag) werden im Lohnbureau abgeliefert.

Auf Grund des Lieferungsbogens schreibt nun das Lohnbureau mittels Schreibmaschine die Posten des Lieferungsbogens auf die Habenseite eines Abrechnungsbogens (Muster V), ebenfalls mittels Durchschlags in zweifacher Ausfertigung.

Sind alle Posten eingetragen, so begibt sich der betr. Beamte an seinen Preiskartentisch, setzt die Einzelpreise ein und übergibt diesen Bogen einem zweiten Beamten, der mittels Multiplikations- und Additionsmaschine die Ausrechnung bewirkt.

Auf der Sollseite des Abrechnungsbogens werden die Sollposten — Restschulden, Vorschüsse, Krankenkassen- und Invaliditätsbeiträge, gegen Bezahlung von der Firma entnommene Materialien (Schmieröl, Borax usw.) und Werkzeuge, die auf einzelnen Blättern gebucht und kopiert werden — eingetragen. Die Differenz der Haben- und Sollseite ergibt den Barbetrag, den der Meister zu fordern hat (s. Muster VI).

Die Lohnabrechnung findet für diejenigen Arbeiter, die einem Meister unterstellt sind — und das ist, wie erwähnt, in dem geschilderten Betriebe die überwiegende Mehrheit der Arbeiter — seitens der Fabrik mit dem Meister statt, der nun seinerseits mit den Arbeitern abrechnet und diese auslohnt. Jeder Arbeiter quittiert in einem auf seinen Namen ausgestellten Quittungsbuch, das ins Lohnbureau betreffs Kontrolle kommt, ob die für die Arbeiter ausgeworfenen Beträge diesen tatsächlich gezahlt sind. Wenn die Fabrikleitung formell auch hinsichtlich der Löhne nur mit den Meistern zu tun hat und haben will, so hat sie doch ein berechtigtes Interesse daran, daß jeder Arbeiter seinen gerechten, von ihr festgesetzten Lohn erhält.

III.

Dieses geschilderte System ist bereits vor langer Zeit, als die von Jahr zu Jahr sich mehr ausdehnende Fabrik knapp $^1/_{10}$ der heutigen Arbeiter beschäftigte, eingeführt worden und hat sich heute bei der großen Anzahl Arbeiter ebenso bewährt, wie s. Z. bei dem erheblich kleineren Betriebe.

Während bei dem alten Akkordmeistersystem nur

Abrechnungs-Bogen

Muster VI.

Lohnbureau für Meister: *W. Pohlmann*

für Lohnperiode vom *16. 9. 13* bis *29. 9.* 1913

Soll

		M	Pf.
	An:		
1.	K.-K. und Inv.-Vers.-Beiträge für:		
	Riedel, Müller III, *à 72 Pf.*	*1*	*44*
	Pohlmann *à 1.12*	*1*	*12*
		*70*	*10*
2.	Gebr. Materialien lt. Kontobuch	*209*	*89*
3.			
4.	Kasse	*4210*	*64*
5.	Kasse, Vorschuß		
	Summa	*4493*	*19*

der Meister nach dem fertig gestellten Stück bezahlt wurde und die ihm unterstellten Arbeiter im Zeitlohn arbeiteten, haben bei dem geschilderten neuen System Meister und Arbeiter in gleicher Weise von der Erhöhung der Produktion einen Gewinn. Nicht vom Gesamtergebnis der Fabrik, wie bei Carl Zeiß in Jena, erhalten Meister und Arbeiter einen Gewinnanteil, sondern nur von dem Arbeitsstück, an dessen Herstellung sie mitgewirkt und die sie beschleunigen oder verlangsamen können, bekommen sie in dem Akkordlohn eine Tantieme. Hierauf haben sie auch einen berechtigten Anspruch. Denn wird die Arbeit in kürzerer Zeit, als kalkuliert ist, hergestellt — schlechtere Arbeit darf dadurch nicht geliefert werden, da Stücke, die den Toleranzlehren nicht entsprechen, von der Revision zurückgewiesen und nicht bezahlt werden —, so spart die Fabrik an den allgemeinen Unkosten.

Dieses System läßt sich natürlich nur bei solchen Fabrikationszweigen anwenden, bei denen eine genaue Kontrolle des Arbeitsstückes möglich ist und nicht die Gefahr besteht, daß durch flüchtige Arbeit und Sparen an Materialien Minderwertiges geleistet wird.

Taylor würde das neue Akkordmeistersystem, wenn er es gekannt hätte, — im Gegensatz zu seinem „wissenschaftlichen" System der Betriebsleitung — vielleicht, ebenso wie das Towne-Halsey- und das Rowan-System, mit dem Worte Lockmittelsystem abgetan haben. Trotz der großen Propaganda, die dafür in den Vereinigten Staaten von Amerika gemacht wird — und Taylors Ideen verdienen eine gründliche Prüfung —, arbeiten nach dem Taylorschen Verfahren der erhöhten Wirksamkeit (efficiency), wie auf der letzten Tagung des Vereins Deutscher Ingenieure in Leipzig, die sich mit dem Taylor-System eingehend beschäftigt hat, zur Sprache kam, von den 25 Millionen amerikanischer Industriearbeiter nur knapp 70000, und die Ansichten über seine Bewährung sind bis jetzt doch immer noch sehr geteilt.

Vielleicht ließen sich durch Kombination des geschilderten Systems mit einigen Eigenarten des Taylor-Systems Einrichtungen schaffen, die es ermöglichen, das Einkommen von Arbeitnehmern und Arbeitgebern zu erhöhen.

Entwicklung und gegenwärtige Ordnung der handelswissenschaftlichen Studien an der Universität Zürich. 1903—1913.

Von G. Bachmann, Zürich.

In diesem Frühjahr waren es zehn Jahre seit der Schaffung der handelswissenschaftlichen Abteilung an der Universität Zürich durch Errichtung und Besetzung einer ordentlichen Professur für Handelswissenschaften an der rechts- und staatswissenschaftlichen Fakultät auf das Sommersemester 1903. Da diese Abteilung als erste in der Schweiz handelswissenschaftliche Studien auf der Hochschulstufe aufgenommen hat und vielleicht überhaupt als die älteste handelswissenschaftliche Abteilung einer Universität angesprochen werden kann, so mag ein kurzer Gang durch die Studien- und Prüfungsordnungen und eine Darstellung des Studienbereichs überhaupt von Interesse sein.

I.

Mit der Einrichtung handelswissenschaftlicher Studien im Sommersemester 1903 ergab sich die Notwendigkeit der Aufstellung eines Studienplans und einer Prüfungsordnung. Sie wurden beide unterm 11. März 1903 erlassen. Beides waren für die rechts- und staatswissenschaftliche Fakultät Neuerungen. Das Studium der Rechtswissenschaften war längst in gewiesenen Bahnen; ein Studienplan erschien damit überflüssig. Der Studienbetrieb in den Staatswissenschaften, vor allem in der Nationalökonomie, war noch nicht soweit ausgebildet, daß damals schon eine bestimmte Studienordnung sich hätte aufstellen lassen, vor allem fehlte für diese Disziplinen ein eigenes, selbständiges Examen, auf das durch einen Studienplan hätte hingewiesen werden können. Hier traten nun die Handelswissenschaften von Anfang an mit festem Programm hinzu. Zwar waren sie noch nicht als für das Doktorat promotionsfähige Wissenschaften erklärt. Die für sie getroffenen Prüfungen waren das Diplom in Handelswissenschaften und das Diplom für das höhere Lehramt in den Handelsfächern.

Es war gegeben, daß Studien- und Prüfungsordnung sich an damals bestehende Vorschriften für Handelshochschulen, vornehmlich jene der deutschen Sprachgebiete, anschlossen.

An Handelsfächern sah der Studienplan vom 11. März 1903 vor:

1. Handelsbetriebslehre (die Lehre von der Organisation und dem Betriebe des kaufmännischen Geschäftes, der Technik des Handels), in Verbindung damit kaufmännische Korrespondenz und Formalien. Spezialvorlesungen über Technik und Organisation des Welthandels; Technik des Bank- und Börsenwesens; industrielle Betriebslehre.
2. Buchhaltung. Für die Studierenden, welche nicht eine Handelsmittelschule besucht haben, wird periodisch ein einführender Kurs „Elemente der Buchhaltung und Kontokorrentrechnung, verbunden mit praktischen Übungen", eingerichtet.
3. Kaufmännische Arithmetik.
4. Politische Arithmetik und Versicherungsmathematik (an der philosophischen Fakultät, II. Sektion).
5. Übungen im handelswissenschaftlichen Seminar.
6. Übungskontor (Betrieb mehrerer Warenhandelsgeschäfte und eines Bankgeschäftes, unter Ausarbeitung der einschlägigen Korrespondenz und Buchführung).

„Für die Kandidaten des Handelslehramtes ist der Besuch philosophischer und pädagogischer Vorlesungen empfehlenswert. Je nach Bedürfnis kann ein besonderer Kurs über Methodik der Handelsfächer, verbunden mit Lehrübungen, eingerichtet werden; auch sollten die Lehramtskandidaten, soweit möglich, Unterrichtsstunden an den verschiedenen kaufmännischen Bildungsanstalten Zürichs beiwohnen."

Dazu traten dann Übungen im handelswissenschaftlichen Seminar, für das am 12. August 1903 die ersten Statuten erlassen wurden. Dieses Seminar, das selbständigen Charakter — auch eigenen

Kredit durch Staats- und Bundesmittel — erhielt, wurde der Leitung des Ordinarius der Handelswissenschaften unterstellt. Es hatte also eine Sonderstellung gegenüber dem vom Dekan und allen übrigen Mitgliedern der Fakultät geleiteten rechts- und staatswissenschaftlichen Seminar, dessen Betrieb aus den Mitteln einer eigenen Seminarstiftung, der Orelli-Stiftung, bestritten wird. Die Seminarstatuten vom 12. August 1903 sahen weiterhin vor, daß, falls es die Umstände notwendig machen, dem Ordinarius der Handelswissenschaften Hilfskräfte beigegeben werden können. Ernennung und Erteilung bezüglicher Lehraufträge hat auf Antrag des Seminarleiters durch die Erziehungsdirektion — ohne Mitwirkung der Fakultät — zu erfolgen. Solche Hilfskräfte sind dann freilich später, seit dem Wintersemester 1906/7 nicht nur für das Seminar, sondern auch sonst beigezogen worden, freilich in etwas anderer Form und zu anderen Zwecken als die anfänglichen Seminarstatuten es vorsahen. Zweck und Übungsdisziplinen des Seminars waren durch diese Statuten wie folgt umschrieben:

„Das handelswissenschaftliche Seminar soll den Studierenden Gelegenheit geben, in persönlichem Wechselverkehr mit dem Professor der Handelswissenschaften und in eigener Tätigkeit unter dessen Leitung die verschiedenen handelswissenschaftlichen Fächer sich sicherer anzueignen und sich teils zu eigener wissenschaftlicher Arbeit in denselben, teils zu deren Verwendung in der Praxis heranzubilden.

Die Übungen im Seminar beziehen sich auf folgende Lehrfächer:

1. Handelsbetriebslehre,
2. Buchhaltung,
3. kaufmännisches Rechnen,
4. etwaige weitere in das Vorlesungsverzeichnis der Hochschule aufzunehmende Handelsfächer.

In der Regel sollen sämtliche der genannten Disziplinen im Laufe eines Jahres im Seminar vertreten sein.“

Dieses ganze Pensum an Vorlesungen und Übungen wurde von der damals einzigen Lehrkraft, dem Ordinarius für Handelswissenschaften, bestritten. Gleich im Sommer 1903 wurden Vorlesungen über Handelsbetriebslehre, Buchhaltung, kaufmännisches Rechnen, Methodik des Unterrichts in den Handelsfächern mit Lehrübungen und dazu im handelswissenschaftlichen Seminar Übungen in den verschiedenen Gebieten der Kontorpraxis abgehalten. In der Folgezeit wurde der Studienbetrieb in der Weise ausgebaut, daß in der Handelsbetriebslehre vor allem der Welthandel und das Bankgeschäft behandelt wurden. Die Buchhaltung wurde zu einer Einführung und einer Theorie und Praxis der kaufmännischen Buchhaltung erweitert und im kaufmännischen Rechnen wurde namentlich das Rechnen im Waren- und Bankgeschäft gepflegt. Zu den Vorlesungen über Handelsbetriebslehre, Buchhaltung und Rechnen traten dann in der Regel entsprechende Übungen in der Kontorpraxis im Seminar. Diese Seminarübungen wurden in der Folgezeit, nachdem bereits eine ansehnliche Zahl älterer Studenten der Handelswissenschaften da waren, durch eine Art Seminar für Vorgerücktere in Gestalt von „Übungen, Vorträgen, Disputationen aus dem gesamten Gebiete der Handelswissenschaften und der bezüglichen Zeit- und Streitfragen“ bereichert. Schließlich wurde in das Seminarprogramm auch der Besuch von kaufmännischen und industriellen Unternehmungen aufgenommen.

Studienplan und Studienbetrieb zeigen deutlich, daß wie anderwärts, so auch in Zürich, die Pflege der Handelswissenschaften auf der Hochschulstufe in der Hauptsache als eine Erweiterung und Vertiefung derselben Disziplinen, wie sie im Lehrplan der Handelsmittelschulstufe enthalten waren, gedacht und gehandhabt wurde. Im Mittelpunkt stand die Handelstechnik; auf den handelstechnischen Kenntnissen des Abiturienten der Handelsmittelschule wurde in erster Linie aufgebaut; entsprechend den Handelshochschulen als Fachhochschulen für Kaufleute und Handelslehrer wurde auch in Zürich damals der Grund gelegt zum handelswissenschaftlichen Studium an der Universität.

Auf dieses Ziel ging vor allem auch die Ordnung der zwei handelswissenschaftlichen Diplomprüfungen nach dem Reglement vom 11. März 1903. Auf die erste Prüfung, das Diplom der Handelswissenschaften, baute sich die zweite, das Diplom für das höhere Lehramt in den Handelsfächern als eine schulpraktische Zusatzprüfung auf. Die Zusatzprüfung erstreckte sich auf eine bis drei Probelektionen unter Berücksichtigung verschiedener Fächer und Altersstufen der Mittelschule und eine Befragung über die Methodik des Unterrichts in den Handelsfächern. Weiterhin hatte der Kandidat eine mündliche Prüfung über Handelsschulkunde und Methodik des Unterrichts in den Handelsfächern zu bestehen und einen halbstündigen freien Vortrag zu halten. Die handelswissenschaftliche Diplomprüfung aber, weit umfassender und bedeutungsvoller, weil für Kaufleute und Handelslehrer gedacht, zerfiel in eine schriftliche und eine mündliche Prüfung. Die schriftliche Prüfung ihrerseits bestand wiederum aus zwei Teilen, nämlich:

a) einer Hausarbeit (kritische Untersuchung und Behandlung einer freigewählten Frage aus dem Gebiete der obligatorischen Fächer in zusammenhängender, sprachlich tadelloser Darstellung); für die Wahl des Themas hat der Kandidat die Genehmigung des die Arbeit begutachtenden Examinators einzuholen;
b) einer Klausurarbeit, in welcher der Bewerber seine praktische Befähigung in den Kontorfächern (Korrespondenz, Buchhaltung, Rechnen und Handelsbetriebslehre) nachzuweisen hat.

„Kandidaten, welche befriedigende größere Seminararbeiten der Züricher Hochschule vorlegen, konnten von der Haus- oder Klausurarbeit oder von beiden dispensiert werden.“

Die letztgenannte Annahmebestimmung wurde in der Praxis zur Regel. Von den 17 Kandidaten, welche nach diesem Prüfungsreglemente die Prüfungen bestanden, haben nur 6 eine besondere

Hausarbeit und 5 eine besondere Klausurarbeit angefertigt.

Recht ausgedehnt war die mündliche Prüfung, die in der Regel mindestens $2^1/_4$ Stunden für den einzelnen Kandidaten dauerte und sich auf folgende obligatorische Fächer erstreckte:

1. Allgemeine Volkswirtschaftslehre und Handels-, Kredit- und Transportpolitik;
2. Geographie und Politik des auswärtigen Handels;
3. Handelsbetriebslehre, einschließlich Korrespondenz und Formalien;
4. Buchhaltung;
5. kaufmännische Arithmetik;
6. Grundzüge des öffentlichen und privaten Rechts;
7. Handels- und Wechselrecht;
8. Recht der Schuldexekution (Schuldbetreibung und Konkurs);

ferner nach freier Wahl auf zwei Fächer aus der Fächergruppe I und einem Fache aus der Fächergruppe II:

I. Gruppe

Gewerbe- und Sozialpolitik;
Allgemeines Staatsrecht;
Finanzwissenschaft;
Transportrecht;
Völkerrecht;
Industrie- und Autorrecht;
Öffentliches und privates Versicherungsrecht;
Anleihens- und Versicherungsmathematik.

II. Gruppe

Englische Sprache; Spanische Sprache;
Italienische Sprache; Russische Sprache.

Das Reglement sah dann vor, daß Doktoren der staatswissenschaftlichen Fakultät Zürich die Hausarbeit und die mündliche Prüfung in denjenigen volkswirtschaftlichen und juristischen Fächern, die Gegenstand der Doktorprüfung gebildet hatten, zu erlassen war. Es meldeten sich jedoch keine solchen Doktoren zum handelswissenschaftlichen Diplomexamen.

Die Zulassung zur Prüfung war an den Nachweis geknüpft, daß der Kandidat ausreichende Hochschulstudien — mindestens zwei Semester in Zürich — als immatrikulierter Studierender betrieben hatte. Diese Studien erstreckten sich bei den Kandidaten, die zur Prüfung kamen, meist auf 4—6 Semester. Daneben enthielt das Reglement die Zulassungsvorschrift: „Ausnahmsweise können auch Personen, welche neben der Ausübung ihrer Berufstätigkeit während mehrerer Semester als Auditoren an der Universität Zürich Vorlesungen gehört und an Seminarübungen sich beteiligt haben und welche eine genügende allgemeine Bildung besitzen, zu dieser Prüfung zugelassen werden.“ Diese Vergünstigung ist jedoch nie benutzt worden. Es zeigte sich, daß vor allem Kaufleute, für welche diese Ausnahme gedacht war, nicht Zeit fanden, um neben der Berufstätigkeit ein derart umfassendes Studium, wie es das Prüfungsprogramm erforderte, zu betreiben.

Diese handelswissenschaftliche Diplomprüfung ist nie zu eigentlicher Bedeutung gelangt. Das war ja für die ersten Semester begreiflich, da erst die Studierenden sich finden mußten und da die Prüfung in der kaufmännischen Praxis noch nicht bekannt war. Aber gerade die kaufmännische Praxis hat ihr auch in der Folgezeit keinen besonderen Wert beigemesen. Eine allgemeine Wertschätzung ähnlich der Doktorprüfung konnte sie auch nicht beanspruchen. Nur für Handelslehramtskandidaten erwies sich die Prüfung als notwendig und in der Hauptsache wohl auch als zweckmäßig. Angesichts der damals starken Nachfrage nach Handelslehrern ist denn auch von diesen Kandidaten von der Prüfung Gebrauch gemacht worden.

Weitaus der wichtigste Grund, daß namentlich das Handelslehrer-Diplom ohne Bedeutung blieb, lag aber darin begründet, daß mit der Doktorpromotionsordnung vom 2. August 1905 der besondere Grad eines Doktors der Volkswirtschaft geschaffen wurde mit der Erlaubnis, eine Dissertation aus dem Gebiete der Handelsbetriebslehre vorzulegen, und mit der ferneren Möglichkeit des Erlasses einer oder beider Klausuren durch Einreichung tüchtiger, größerer Seminararbeiten aus dem handelswissenschaftlichen Seminar. Die mündliche Prüfung dieses Doktorexamens erstreckte sich nur auf 6 Fächer — im Gegensatz zu den 11 des handelswissenschaftlichen Diplomexamens —, außer auf theoretische und praktische Nationalökonomie, Grundzüge des Handels- und Wechselrechts, Staatsrecht (kantonales, eidgenössisches oder allgemeines) auf 2 weitere fakultative Fächer. Als solche nannte die Promotionsordnung neben Versicherungsmathematik und neben Finanzwissenschaft und Statistik, Handelsbetriebslehre und sodann Buchhaltung. Und dabei war den Doktorkandidaten, die das handelswissenschaftliche Diplomexamen in Handelsbetriebslehre, Buchhaltung oder Versicherungswissenschaft mit der besten oder zweitbesten Note absolviert hatten, die mündliche Doktorprüfung in diesen Fächern, so sie als Wahlfächer gewählt wurden, erlassen.

Sofern an diese bedeutsame Neuerung etwa die Erwartung geknüpft wurde, daß vom handelswissenschaftlichen Diplomexamen angesichts der Vergünstigungen der mit diesem Diplom ausgezeichneten im Doktorexamen in stärkerem Maße Gebrauch gemacht würde, erfuhr diese Erwartung eine vollständige Enttäuschung. Das Gegenteil war der Fall und zwar aus naheliegenden Gründen. Das Doktorexamen erfreute sich ganz anderer Beliebtheit als das handelswissenschaftliche Diplomexamen. Durch die Möglichkeit des Klausurerlasses war eine — dem handelswissenschaftlichen Diplomexamen entsprechende — Erleichterung geschaffen, deren sich z. B. die Kandidaten des Doktors beider Rechte nicht erfreuten — auch heute noch nicht erfreuen. Ganz besonders begrüßenswert war aber die Möglichkeit der Konzentration auf sechs, einander innerlich verwandte Disziplinen für das mündliche Doktorexamen, das zudem auch von kürzerer Dauer war als die mündliche Prüfung des handelswissenschaftlichen Diploms. Und da beide Examina, Doktorat der Volkswirtschaft und handelswissenschaftliches Diplom, den gleichen Zweck des Studienabschlusses in den Wirtschaftswissenschaften hatten und keines ein besonderes Fach- oder Be-

rufsexamen war, so mußte das handelswissenschaftliche Diplomexamen in Mißkredit fallen. Einzige Klippe für das Doktorexamen war die Dissertation mit ihren weitergehenderen Anforderungen als die Haus- oder Seminararbeit des handelswissenschaftlichen Diplomexamens. War sie aber überwunden, dann war das Doktorexamen nur halb so schwer wie das Diplomexamen.

II.

Wohl auf keinem Gebiete des Hochschulstudiums sind sich in Studienplänen und Prüfungsordnungen die Wandlungen so rasch gefolgt, wie auf dem Gebiete der Handelswissenschaften. Die Gründe sind naheliegend, zum Teil in den früheren Ausführungen schon angedeutet. Man darf heute sagen, daß, als um die Wende des Jahrhunderts die Handelswissenschaften zur Hochschul-Wissenschaft erklärt wurden, ihr Stand nicht derart war, daß er diese Erhebung gerechtfertigt hätte, daß aber heute die Erkenntnis durch die große Arbeit auf dem Katheder, in den Seminarien, in der Literatur soweit gefördert ist, daß wohl die Quellen, aus denen eine handelswissenschaftliche Forschung zu schöpfen hat, auch die Wege, die zu ihnen führen, erkannt sind, daß aber die Hebung, Sichtung und Verarbeitung dieser Forschungsergebnisse noch in den Anfängen steht. Die Ursache zu dieser, mit dem Handelshochschulunterricht eigentlich erst ins Leben gerufenen Forschungsarbeit liegt darin, daß Buchhaltung, Rechnen, auch Korrespondenz als die technischen Abwicklungsformen des kaufmännischen Betriebes erkannt wurden, das Schwergewicht aber fortan auf die Darlegung der wirtschaftlichen und rechtlichen Unterlagen dieses Betriebes verlegt wurde, weil diese Unterlagen es sind, die die Formen der Handelstechnik bedingen. So wurde die Handelsbetriebslehre in den Mittelpunkt gerückt, die Handelstechnik grundsätzlich ihr eingegliedert. Diese neue Betrachtung hat dann dazu geführt, daß nicht nur die Betriebslehre des Handelsgeschäftes, der Bank, sondern auch jene des industriellen, gewerblichen, landwirtschaftlichen Unternehmens als besondere Disziplinen erfaßt, das Ganze aber als Privatwirtschaftslehre der Volkswirtschaftslehre gegenübergestellt wurde.

Dieser Strömung folgte auch die Entwicklung des Studienbetriebes an der Universität Zürich. Es war dies hier umso eher angezeigt, als ja die handelswissenschaftlichen Studien für alle Studierenden der Fakultät fruchtbar gemacht werden sollten, und die Studierenden der Handelswissenschaften zur Fakultät gehörten, und unter den gleichen Voraussetzungen wie alle anderen Studierenden der Fakultät sich immatrikulieren lassen und promovieren konnten.

Diese Umgestaltung bringt am deutlichsten der heute noch gültige Studienplan für Handelswissenschaften zum Ausdruck, der am 23. September 1908 auf Grund umfassender Vorarbeiten nach langen Erörterungen zustande kam. Seine wesentlichen grundsätzlichen Bestimmungen lauten:

„Die handelswissenschaftliche Abteilung der Universität Zürich gehört zur rechts- und staatswissenschaftlichen Fakultät. Die Immatrikulations- wie auch die Prüfungsbedingungen sind für alle an der Fakultät immatrikulierten Studierenden dieselben.

Aufgabe der handelswissenschaftlichen Abteilung ist, zunächst allen Studierenden der Fakultät in gleicher Weise Gelegenheit zu bieten, sich mit den Geschäftsformen des Privatwirtschaftsbetriebes (Großhandel, Bank, industrielle Unternehmung, Verkehrsanstalten, Versicherung) vertraut zu machen, wobei weniger auf die Art und Weise der technischen Abwicklung der einzelnen Geschäftsoperationen als auf die Zusammenhänge mit Volkswirtschaft und Recht Gewicht gelegt wird.

In zweiter Linie fällt der handelswissenschaftlichen Abteilung in Verbindung mit den andern Gruppen von Disziplinen der Fakultät (Nationalökonomie, Rechtswissenschaften) die Aufgabe zu, den Abiturienten der Handelsmittelschulen Gelegenheit zu fachwissenschaftlicher Ausbildung zu bieten. In gleicher Weise liegt ihr ob, auf das höhere Lehramt in den Handelsfächern vorzubereiten."

Als Handelsfächer führt dieser Studienplan (neben nationalökonomischen und juristischen Disziplinen) die folgenden auf:

1. Allgemeine Handelsbetriebslehre (Geschichte des Handels und Lehre von der Organisation und dem Betrieb des kaufmännischen Geschäfts).
2. Spezielle Handelsbetriebslehre.
 Teil I. Welthandel (Überseehandel).
 Teil II. Bank und Börse.
 Teil III. Industrielle Unternehmung.
3. Verkehrsbetriebslehre (Eisenbahn, Schiffahrt und Spedition).
4. Versicherungstechnik.
5. Buchhaltung und Bilanzkunde.
6. Übungen im handelswissenschaftlichen Seminar.
7. Übungskontor (Buchhaltung, kaufmännisches Rechnen).
8. Lehrübungen in den Handelsfächern.
9. Handelsschulkunde und Methodik der Handelsfächer.

„Außer den Vorlesungen und Übungen der ordentlichen Dozenten (Professoren, Privatdozenten) werden aus dem Gebiete der unter 2, 3, 4 und 5 genannten Disziplinen von Handelspraktikern Spezialvorlesungen und Übungen abgehalten unter besonderer Berücksichtigung der in der Geschäftspraxis Anwendung findenden Formalien.

Die Vorlesungen über die unter den Ziffern 1—5 genannten Disziplinen können vom Beginn der Studien an besucht werden. Es wird den Studierenden geraten, sich auch von Anfang an an den Übungen im handelswissenschaftlichen Seminar (Lektüre und Erklärung deutscher und fremdsprachlicher handelswissenschaftlicher Schriftsteller, Anfertigung von Aufsätzen über handelswissenschaftliche Themata, bilanzkritische Übungen, Repetitorien zu beteiligen.

Für immatrikulierte Studierende, die keine Handelsmittelschule absolviert haben, sich aber dem Handelslehramt widmen oder sich in den Kontorfächern Übung verschaffen wollen, wird jeweilen im Wintersemester ein 5—8stündiger Einführungskurs in die Kontorpraxis abgehalten.

Die Lehrübungen in den Handelsfächern werden abwechselnd in den verschiedenen Fächern, wie Buchhaltung, Handelslehre, kaufmännisches Rechnen, Korrespondenz, an der kantonalen Handelsschule in Zürich und an der Fortbildungsschule des kaufmännischen Vereins in Zürich abgehalten."

Mit der Verwirklichung der Neuerungen dieses Studienplanes war teilweise schon früher begonnen worden. So gelang es schon im Wintersemester 1906/7 und seither ohne Unterbruch Handelspraktiker zu Vorlesungen und Übungen an der Hochschule zu gewinnen, die zunächst den regulären Studierenden durch die Fülle von Beispielen, von Erfahrungen und Beobachtungen, eine wertvolle Ergänzung zu den Vorlesungen und Übungen der Dozenten brachten. Auch diejenigen, die bereits in der kaufmännischen oder administrativen Praxis stehen, Akademiker und Nichtakademiker, haben oft mit noch größerem Eifer als die eigentlichen Studierenden solche Vorlesungen aufgesucht und mit dem Besuch bis zum Schluß ausgehalten.

Als erster hat Herr Dr. G. Schärtlin, Direktor der Schweizerischen Rentenanstalt in Zürich, zu wiederholten Malen einen Lehrauftrag für Vorlesungen und Übungen aus dem Gebiete der Versicherungstechnik übernommen. Ihm ist dann seit Wintersemester 1910/11 Herr Prof. Dr. Amberg, der technische Experte der Rentenanstalt, mit versicherungstechnischen Vorlesungen und Übungen gefolgt. Im Sommersemester 1907 hat der inzwischen verstorbene Herr Ph. Birchmeier, der frühere Nordostbahndirektor und nachmalige Präsident der Kreisdirektion Zürich der Schweizerischen Bundesbahnen eine Vorlesung über Organisation und Betrieb der Eisenbahnen gehalten. Nach seinem Tode hat Herr Dr. R. Herold, früher Sekretär der Kreisdirektion St. Gallen der Schweizerischen Bundesbahnen, jetzt Generalsekretär der Bodensee-Toggenburgbahn, als Privatdozent mit Lehrauftrag jedes Semester über Fragen des Eisenbahnbaus und -Betriebs, sowie über Tarif- und Rechnungswesen der Eisenbahnen Vorlesungen gehalten. Sodann hat Herr H. Kurz, Direktor der Schweizerischen Kreditanstalt in Zürich, ebenfalls in einigen Semestern über Börse, Kapitalanlagen und Spekulation vorgetragen und einmal auch Übungen aus der Technik des Bankbetriebes veranstaltet. Während eines Winters hat Herr Dr. J. Frey, Verwaltungsratspräsident der Schweizerischen Kreditanstalt, in gemeinsamem Lehrauftrage beider Hochschulen Vorlesungen über die Finanzierung technisch-industrieller Unternehmungen gehalten. Aber auch für Fragen aus dem Betrieb der industriellen Unternehmung hat sich ein Praktiker zu Vorlesungen bereitgefunden. Herr Dr. Denzler, Direktor der Schweizerischen Lokomotiv- und Maschinenfabrik in Winterthur, hat es wiederholt übernommen, über Fragen des Fabrikbetriebs, der Fabrikgesetzgebung und der industriellen Patentverwertung Vorlesungen zu bieten. Und selbst über das letzte Spezialgebiet der Handelsbetriebslehre, über die Betriebslehre des Warenhandels, ist es gelungen, einen Praktiker zu finden in der Person von Herrn Dr. O. Hedinger, Handelskammersekretär in Aarau. Er hatte für das Sommersemester 1913 eine Vorlesung über Bestrebungen zur Förderung des schweizerischen Außenhandels angekündigt. Schließlich darf in dieser Aufzählung der Praktiker auch Herr Dr. A. Meyer, Handelsredaktor der „Neuen Zürcher Zeitung", nicht vergessen werden, der ebenfalls bereits eine Reihe von Vorlesungen über die Entwicklung, die Aufgabe, die Stellung der Handelspresse und ihre Bedeutung im Wirtschaftsleben absolviert hat.

Es hält oft recht schwer, diese Praktiker zu Vorlesungen und Übungen herbeizuziehen und noch schwerer ist es, dieselben bei ihrer mannigfachen anderweitigen Beanspruchung auf die Dauer zu halten. So ist es bis jetzt nicht gelungen, für Spedition, Schiffahrt, Transportversicherungswesen eine Lehrkraft aus diesen Kreisen zu gewinnen.

Nach anderer Richtung hingegen hat sich der Ausbau des Studienbetriebs leichter vornehmen lassen, nämlich für die Handelslehrerausbildung. Vom Wintersemester 1908/9 ab wurden die Lehrübungen für Handelslehramtskandidaten in Form von Probelektionen und Schulbesuchen in der angegebenen Weise jedes Semester 2—3stündig erteilt. Und vom gleichen Zeitpunkte an wurde je im Wintersemester 5—6stündig der erwähnte Einführungskurs in die Kontorpraxis (Buchhaltung, Rechnen, Korrespondenz) abgehalten. Dieser Kurs ist vor allem für jene Studierenden berechnet, die von Gymnasien und Real-(Industrie)schulen kommen oder für solche, die das Volksschullehrer-(Primar- oder Sekundarschul)-Examen bestanden haben und nun auf das Handelslehrerexamen sich vorbereiten oder als künftige Juristen für das Studium des Handelsrechtes sich das nötige Anschauungsmaterial in den praktischen Kontorfächern verschaffen wollen.

Gleichzeitig mit dem Studienplan erfuhr auch die Prüfungsordnung eine Änderung. Das heute noch in Kraft stehende Reglement betreffend die Diplomprüfung für das höhere Lehramt in den Handelsfächern vom 23. September 1908 (mit geringfügiger Änderung am 12. Juli 1911 neu erlassen) hebt — aus den bereits angeführten Gründen — das handelswissenschaftliche Diplomexamen auf und regelt allein noch die Lehramtsprüfung. Die Anforderungen sind darin gegen früher namentlich für die schriftliche Prüfung erhöht. Die mündliche, zwei Stunden dauernde Prüfung ist durch Konzentration der Fächer erleichtert und dadurch, daß die Prüfung in diesen Fächern jener im Doktorexamen gleichwertig erklärt wird, zugleich vertieft worden. Entsprechend diesen erhöhten Forderungen sind auch nur noch immatrikulierte Studierende zur Prüfung zugelassen. Die früher vor-

gesehene Erleichterung blieb ja, wie bereits erwähnt, ohne praktische Anwendung. Die hauptsächlichsten Bestimmungen über die Zulassungsbedingungen und die Prüfung selbst haben folgenden Wortlaut:

Wer zur Prüfung zugelassen werden will, hat den Nachweis zu leisten, daß er

1. ausreichende Hochschulstudien, von denen mindestens zwei Semester auf die Universität Zürich entfallen sollen, als immatrikulierter Studierender betrieben hat;
2. im ganzen mindestens ein Jahr in Handelsgeschäften oder Verwaltungsbureaux praktisch sich betätigt hat, wobei im Zweifelsfalle die Prüfungskommission entscheidet, ob Art und Dauer dieser praktischen Betätigung als für den künftigen Handelslehrer ausreichend gelten können;
3. die zum Verständnis handelswissenschaftlicher Schriften ausreichende Kenntnis von Deutsch, Französisch und Englisch besitzt; als Ausweis genügt ein Mittelschulzeugnis, das Zeugnis eines Professors der philosophischen Fakultät (I. Sektion) der zürcherischen Hochschule oder der Nachweis über einen mindestens 6 Monate dauernden Aufenthalt in fremdem Sprachgebiet.

Die Prüfung ist teils schriftlich, teils mündlich.

Die Zulassung zur mündlichen Prüfung wird nur solchen Kandidaten bewilligt, deren schriftliche Arbeiten mindestens als „genügend" bezeichnet worden sind.

Die schriftliche Prüfung besteht in

a) einer Diplomarbeit (Hausarbeit), durch die der Kandidat seine Befähigung zur Ausführung wissenschaftlicher Arbeiten zu erbringen hat;
b) einer Klausurarbeit, durch die der Kandidat seine praktische Befähigung in den Kontorfächern nachzuweisen hat;
c) einer Klausurarbeit aus dem Gebiete des kaufmännischen Rechnens.

Die mündliche Prüfung zerfällt in einen wissenschaftlichen und in einen schulpraktischen Teil.

a) Die wissenschaftliche Prüfung erstreckt sich auf folgende Fächer:
 1. Allgemeine Handelsbetriebslehre,
 2. Spezielle Handelsbetriebslehre,
 3. Buchhaltung und Bilanzkunde,
 4. Kenntnis der Kontorpraxis,
 5. Theoretische Sozialökonomie,
 6. Praktische Sozialökonomie, insbesondere Handels- und Verkehrspolitik,
 7. Wirtschaftsgeographie,
 8. Handels- und Wechselrecht.
b) Die schulpraktische Prüfung besteht in
 1. einer bis drei Probelektionen unter Berücksichtigung verschiedener Fächer und Altersstufen an der Handelsmittelschule;
 2. einem halbstündigen freien Vortrage, zu welchem dem Kandidaten das Thema einige Tage vorher gegeben wird.

Von besonderer Bedeutung wurde dann die Aufnahme der gesamten Handelsbetriebslehre unter die obligatorischen Prüfungsfächer des Doktors der Volkswirtschaft durch die neue, heute noch geltende Promotionsordnung vom 18. Dez. 1909, die jene vom 2. Aug. 1905 ersetzen sollte. Außer einer etwas andern Gruppierung der obligatorischen Prüfungsfächer der mündlichen Prüfung sind für die Studierenden der Handelswissenschaften keine Änderungen eingetreten. Diese Fächer sind

Theoretische Nationalökonomie,
Praktische Nationalökonomie,
Finanzwissenschaft,
Statistik,
Handelsbetriebslehre,
Handels- und Wechselrecht,
Schweizerisches Bundes- oder kantonales oder allgemeines Staatsrecht.

Dabei ist vom Kandidaten aus einer großen Liste von Fächern ein weiteres Fach zu wählen. Als solches ist wie früher auch Buchhaltung und Bilanzkunde zugelassen.

Die Verwirklichung dieser Reformgedanken war nicht ganz leicht. Die stärkere Einbürgerung der Handelswissenschaften in der Fakultät durch Betonung der Beziehungen der Handelsbetriebslehre als Teil der Privatwirtschaftslehre zu Recht und Volkswirtschaft und die Zurückdrängung der Handelstechnik ließen zum Teil die alten Bedenken, daß die Handelswissenschaften noch nicht volles Hochschulbürgerrecht besäßen, wieder erstehen. Insbesondere war das der Fall gegenüber der Vorlage auf Abschaffung der handelswissenschaftlichen Diplomprüfung und Umgestaltung der Handelslehrerprüfung zum eigentlichen Fach- und Berufsexamen und jener weiteren auf Ausbau des Doktors der Volkswirtschaft. Und doch muß die Entwicklung sich nach dieser Richtung vollziehen: nach einer weitergehenden Differenzierung von Handelslehrer- und Doktorexamen der Wirtschaftswissenschaften mit gegenseitigem Erlaß der Prüfung in den gleichartigen Prüfungsfächern. Nur bei einer Koordination können beide Examina ihre Stellung behalten. Ein Ausbau wird aber für die Folgezeit vor allem auch für das Handelslehrerexamen als zweckmäßig sich erweisen.

Auch im Lehrkörper und in den ihm zugewiesenen Lehrkräften sind im Laufe des Jahrzehnts Veränderungen erfolgt. Als im Frühjahr 1906 der Inhaber des Ordinariats für Handelswissenschaften zurücktrat, wurde der Lehrauftrag für den Nachfolger (mit einer Einschränkung von Lehrgebiet und Lehrverpflichtung) dahin umschrieben: Handelsbetriebslehre nach ihrer rechtlich-wirtschaftlichen Seite und eventuell andere in das Gebiet der Handelswissenschaften einschlagende Disziplinen. Auf das Sommersemester 1912 wurde sodann eine zweite Professur errichtet mit folgender Umschreibung: Handelstechnik für die Kandidaten des Handelslehramtes und für immatrikulierte Studierende, die keine Handelsschule besucht haben, sowie Methodik der Handelsfächer und seminaristische Übungen.

Noch mag an dieser Stelle ein Wort über die Zulassung zur Immatrikulation und zur Doktorpromotion Platz finden.

Zur Immatrikulation an der Universität überhaupt oder speziell an der staatswissenschaftlichen Fakultät sind nach den gegenwärtigen Ordnungen berechtigt:

Aspiranten, die das Maturitätszeugnis der Gymnasien von Zürich oder Winterthur, oder das Reifezeugnis der eidgenössischen Maturitätskommission oder anerkannt gleichwertige Zeugnisse anderer in- und ausländischer Gymnasien besitzen, können ohne weiteres immatrikuliert werden. Ebenso werden solche Aspiranten immatrikuliert, die ein Abgangszeugnis (Exmatrikel) einer andern Hochschule vorweisen, sofern diese bei der Immatrikulation ähnliche Anforderungen stellt wie die Hochschule Zürich.

Aspiranten, die entweder mit einem Reifezeugnis der Industrieschulen von Zürich oder Winterthur für die Technische Hochschule oder mit einem befriedigenden Entlassungszeugnis von der obersten Klasse des zürcherischen Lehrerseminars oder anderer Schulen von notorisch gleichem Rang in die Hochschule eintreten wollen, können an der philosophischen

und an der staatswissenschaftlichen Fakultät immatrikuliert werden.

An der staatswissenschaftlichen Fakultät werden ferner immatrikuliert: die Schüler der vom Bund subventionierten schweizerischen Handelsschulen (mit Ausnahme der Handelsschulen für Mädchen), wenn sie ein befriedigendes Abgangszeugnis der obersten Klasse der betreffenden Schule vorweisen. Abiturienten von solchen vom Bund subventionierten Handelsschulen, bei denen die oberste Klasse schon mit dem 17. Altersjahr absolviert werden kann, werden immatrikuliert, wenn sie nach ihrem Schulaustritt mindestens ein Jahr in einer andern Schule im fremden Sprachgebiet oder in der Praxis zugebracht haben.

Wollen Studierende später in eine andere Fakultät übertreten, so haben sie sich in den hiefür nötigen Fächern nachträglich noch einer Prüfung zu unterziehen.

Über die Aufnahme von Studierenden gemäß den Bestimmungen des Aufnahmereglements entscheidet der Rektor, der auch über Umfang einer allfälligen Ergänzungsprüfung bestimmt. Für diese Ergänzungsprüfung liegen gegenwärtig Anträge auf Anpassung dieser Prüfung an den Studiengang der Handelsmittelschulen vor den Behörden. Die gegenwärtigen Bestimmungen sind lediglich dem Studiengang der Gymnasien und Real-(Industrie)schulen angepaßt.

Die Immatrikulation gibt nachher wohl das Recht zur Zulassung zum Handelslehrerexamen, nicht aber ohne weiteres auch zur Doktorpromotion. Hiefür sind besondere, strengere Zulassungsnormen in der gegenwärtigen Promotionsordnung vom 18. Dez. 1909 enthalten. Sie lauten:

Für die Zulassung zur Promotion als Doctor juris utriusque (der Rechte) oder als Doctor juris publici (des öffentlichen Rechts) oder als Doctor oeconomiae publicae (der Volkswirtschaft) ist erforderlich:

a) Ausweis genügender Vorbildung. Er wird erbracht durch das Maturitätszeugnis einer Mittelschule oder ein gleichwertiges Zeugnis. Von diesem Erfordernis kann von der Fakultät Dispens erteilt werden — (kommt aber in der Praxis kaum vor) —, wenn der Mangel eines Maturitätszeugnisses hinreichend begründet zu werden vermag und der Nachweis einer genügenden Allgemeinbildung auf andere Weise erbracht werden kann. Das deutsche Einjährig-Freiwilligenzeugnis ist nicht als genügend zu betrachten.
b) Ausweise genügender Studien. Erforderlich ist ein Fachstudium von wenigstens sechs Semestern. Nur ausnahmsweise, wo besondere Gründe es rechtfertigen, kann die Fakultät eine frühere Zulassung bewilligen.

Wenigstens zwei Semester müssen auf die Hochschule Zürich entfallen. Dispens ist ausgeschlossen.

III.

Eine Folge der neuen Auffassungen auf dem Gebiete der handelswissenschaftlichen Forschung ist dann vor allem auch die erhöhte Bedeutung des Seminarbetriebes. Ist doch nicht zum wenigsten gerade von dieser gemeinsamen Arbeit von Dozent und Student über Einzelfragen des Handels der Anstoß zu den Reformen ausgegangen. Auf richtige seminaristische Übungen ist darum das Hauptgewicht zu legen. Die Vorlesung mit ihrer Synthese und Systematik bringt vor allem eine gewisse Gelehrsamkeit; Bildung schafft erst die selbständige Arbeit an einzelnen Problemen unter Leitung der Dozenten im Seminar. Es ist allerdings nicht leicht die Seminarübungen so zu gestalten, daß alle Beteiligten auf ihre Rechnung kommen. Weil hier der Dozent individualisieren muß, erwächst ihm aus dem Seminarbetrieb mehr Arbeit als aus der Vorlesung und dazu eine Arbeit, die dem äußern Anschein nach zu urteilen, weniger lohnt als die Vorbereitung zur Vorlesung. Gerade für eine Universität, wo die Studierenden mit einem Doktorexamen und damit mit einer Dissertation ihre Studien abschließen, ist aber dieser Arbeit alle Sorge zuzuwenden. Die Studenten sind durch Seminararbeiten zur schriftlichen Bearbeituug einzelner Fragen und schließlich zur Doktorarbeit heranzubilden.

Dazu gehört aber in erster Linie eine gute, stets mit den letzten und besten Hand- und Nachschlagebüchern ausgestattete Seminarbibliothek. Dank der ansehnlichen Mittel ist es möglich geworden, eine solche Bibliothek nach und nach zusammenzubringen und auch fortzusetzen. Nicht so günstig liegen die allgemeinen Bibliotheksverhältnisse. Sie leiden gegenwärtig noch unter der Zersplitterung der Bestände, vor allem mangelt es für die Handelswissenschaften an den Mitteln, um den für wissenschaftliche Arbeiten notwendigen Apparat von Monographien älteren und neueren Datums anzuschaffen. Die Handelswissenschaften müssen es heute noch empfinden, daß sie mit ihrem Mitspracherecht an der Verwendung der Bibliothekkredite zuletzt gekommen sind. Für die nächste Zeit ist eine Vereinigung aller Bibliotheken zu einer Zentralbibliothek in einem neu zu errichtenden Gebäude vorgesehen und auf diesen Zeitpunkt sollen auch die Bemühungen um Ergänzung und ausreichende Fortsetzung der handelswissenschaftlichen Bestände aufs neue einsetzen.

Großen Mühen begegnete die Errichtung eines Bilanz- oder Wirtschaftsarchivs an der Universität. Eine erste Vorlage im Frühjahr 1908 wurde von den Behörden als zu weitgehend im Umfang der zu sammelnden Materialien und zu kostspielig abgelehnt. Da eine Einschränkung des Programmes nicht wohl gedenkbar war, wurde die Errichtung eines selbständigen, schweizerischen Archivs angestrebt. Der Schweizerische Handelslehrerverein und die Schweiz. Gesellschaft für kaufmännisches Bildungswesen wurden darum angegangen, ein solches Institut für die ganze Schweiz ins Leben zu rufen. Sie lehnten nach längeren Beratungen ab, da ein Wirtschaftsarchiv in der Hauptsache doch nur der Örtlichkeit dienen könne, in der es seinen Sitz habe und da, um mehrere Archive zu unterhalten oder auch nur zu unterstützen, die Mittel fehlen würden. So blieb nichts übrig, als für den Platz Zürich allein die Gründung eines solchen Wirtschaftsarchivs anzustreben. Nach verschiedenen fehlgeschlagenen Versuchen glückte sie endlich im Dezember 1910 auf die Initiative des Präsidenten des Direktoriums der Schweiz. Nationalbank, des ersten Sekretärs der Zürcher Handelskammer und des Leiters des handelswissenschaftlichen Seminars. Es trat auf das Jahr 1911 das Archiv für Handel und Industrie der Schweiz in Zürich ins Leben. Die Finanzierung wurde ermöglicht durch einen Jahresbeitrag der interessierten Anstalten in der Höhe von 1650 Franken (Ver

band zürcherischer Kreditinstitute 1000 Franken, Neue Zürcher Zeitung 500 Franken, staatswissenschaftliche Fakultät aus den Erträgnissen der Orelli-Stiftung 150 Franken), einen Jahresbeitrag der Stadt Zürich in gleicher Höhe, einen Beitrag des Kantons Zürich von 1000 Franken, wozu sich eine Bundessubvention von grundsätzlich der Hälfte, (2150 Franken) der vorgenannten Beiträge gesellt. Das neue Institut hat sich seit seinem Bestehen für den Handelsschulunterricht aller Stufen, ganz besonders aber für Arbeiten im handelswissenschaftlichen und sozialökonomischen Seminar der Hochschule, für Dissertationen und andere wissenschaftliche Abhandlungen, wie auch für sonstige Publikationen wertvolle Dienste geleistet. Die Ergänzung seiner Bestände dürfte die Brauchbarkeit des Archivs erhöhen und so das Interesse in weitere Kreise tragen, die dann ihrerseits durch Zuweisung von Materialien zum Ausbau beitragen werden.

Über Zweck und Materialien des Archivs bestimmen seine Statuten das Folgende:

„Das Archiv für Handel und Industrie der Schweiz dient dem Zweck, das zum Studium des schweizerischen Wirtschaftslebens erforderliche Quellenmaterial zu sammeln, systematisch zu ordnen und aufzubewahren: einerseits für die Dozenten und Studierenden der Handelswissenschaft, sowie der Staats- und Rechtswissenschaft an der Universität Zürich, anderseits für alle in Handel und Industrie praktisch tätigen Personen, die durch berechtigte Interessen dazu legitimiert sind, insbesondere die Sekretäre der Handelskammern und anderer wirtschaftlicher Verbände, die Handelsredaktoren und Handelslehrer.

Die Archivleitung ist verpflichtet, darüber zu wachen, daß keine mißbräuchliche Benutzung der Archivalien stattfindet.

Als Quellenmaterial kommen vornehmlich folgende Publikationen in Betracht:

a) Alle periodisch erscheinenden Publikationen schweizerischer wirtschaftlicher Verbände und Unternehmungen auf dem Gebiete des Handels, der Industrie, des Verkehrs-, Bank- und Versicherungswesens, ferner Publikationen über die Bezugsquellen und Absatzgebiete der schweizerischen Industrien, über die Finanzen des Bundes, der Kantone und der größeren Gemeinden.
b) Alle zugänglichen Statuten, Prospekte, sowie Geschäftsbedingungen, Formulare und Schemata zum Geschäftsbetrieb (in typischer Auswahl) dieser Verbände und Unternehmungen.
c) Alle wirtschaftlichen Gelegenheitsschriften, wie Jubiläumsschriften, Communiqués und dergleichen der genannten Verbände, Gesellschaften und Einzelfirmen.
d) Zeitungsausschnitte mit wichtigen Nachrichten über Handel, Industrie und Verkehr.
e) Die älteren, für den laufenden Geschäftsgang entbehrlichen Akten der Handelskammern und anderer wirtschaftlicher Verbände, sowie der Gesellschaftsunternehmungen und Einzelfirmen, die für die Kenntnis des Privatwirtschaftsbetriebes und seiner Entwicklung von Wert sind.
 Diese Akten werden auf Wunsch als jederzeit rückforderbares Depositum aufbewahrt und dem Eigentümer auf Verlangen wieder zurückgegeben.
f) Alles weitere für die Zwecke des Institutes geeignet erscheinende Material, sowie Nachschlagewerke und sonstige Hilfsmittel, soweit es das Bedürfnis erfordert."

Und über die Benutzung trifft ein Geschäftsreglement folgende Ordnung:

Die Erlaubnis zur Benutzung des Archivs wird nur solchen Personen erteilt, die dem Archivar als vertrauenswürdig bekannt oder ihm von einem Mitglied der Archivkommission oder einer andern als vertrauenswürdig bekannten Persönlichkeit empfohlen sind.

Der Archivar hat von jedem Benutzer einen Schein ausfüllen zu lassen, auf dem Name, Adresse, Datum und Zweck der Benützung, sowie eventuell der Name der den Benutzer empfehlenden Persönlichkeit zu verzeichnen sind. Er ist überdies berechtigt, eine Kaution zu verlangen.

Jede mißbräuchliche Benutzung der Archivalien hat den Ausschluß des Benutzers zur Folge.

Ausleihungen sollen in der Regel nur an öffentliche Anstalten, Bibliotheken, Handelskammern usw. auf beschränkte Zeit erfolgen.

Archivalien, die im Falle eines Verlustes nicht ersetzt werden können, werden nicht ausgeliehen.

Der Archivar ist berechtigt, die ausgeliehenen Materialien im Bedarfsfalle jederzeit zurückzufordern.

Für die Benutzung der im Archiv lediglich deponierten Akten hat der Archivar die Erlaubnis des Hinterlegers einzuholen.

Den Benutzern steht der wissenschaftliche Beistand des Archivars zur Verfügung. Von jedem Benutzer des Archivs wird erwartet, daß er ein Exemplar von Publikationen, zu deren Abfassung er das Archiv benutzt hat, der Bibliothek des Archivs gratis überweist.

Zur Förderung des Interesses am Seminar dient die Institution der Seminarprämien für tüchtige größere Arbeiten. Es konnten eine ganze Reihe solcher Prämien im Laufe der Jahre verabfolgt werden. Sie sind nicht nur eine Auszeichnung für die Prämierten; sie bilden ihnen gleichzeitig einen etwelchen Ersatz für besondere Auslagen zur Beschaffung des Materials für ihre Seminararbeiten. Seit 1908 sind auch als Sonderabdrucke verschiedenster Zeitschriften eine größere Zahl von Seminararbeiten in besonderer Sammlung von 22 Heften erschienen, von denen 2 — mit * bezeichnet — gleichzeitig Dissertationen sind. Die Liste dieser „Mitteilungen aus dem handelswissenschaftlichen Seminar der Universität Zürich" dürfte an dieser Stelle nicht ohne Interesse sein. Sie lautet nach Erscheinungsjahr, Titel und Verfasser:

1908 Die Reichsbank-Bilanz, von Fritz Fuchs,
1909 Schweizerische Investment-Trust, von Arthur Stampfli,
*1909 Die Schweizerische Volksbank 1869—1908, von Dr. W. J. Kolatschek,
1910 Die Bilanz der Schweizerischen Nationalbank, von A. Stampfli,
1910 Die Notenbanken im Finanzdienst des Staates unter besonderer Berücksichtigung der Schweizerischen Nationalbank, von A. M. Rothweiler,
1910 Les transformations industrielles dans l'horlogerie suisse, par Henri Borle,
1910 Die Diskontierung von Buchforderungen, von Jakob Büchi,
1910 Die Rechnungswährungen der Banken, von Walter Höfliger,
1911 Die Organisation der Zürcher Effektenbörse und der Entwurf zum neuen Börsengesetz, von W. Bleuler,
1911 Zur Frage einer schweizerischen Hypothekenbank, von Ernst Wetter,
*1911 Die Technik der Wechselpensionen, von Dr. Fritz Suntych,
1911 Das Bankakzept im Dienste des Betriebskredits, von C. Schauwecker,
1912 Zur Frage der Liquidität der Bilanz, von Heinrich Zimmermann,
1912 Theorie der doppelten Buchhaltung, entwickelt auf

Grund der Bilanzgleichung. Leitsätze mit 7 Beilagen, von Prof. H. Biedermann,
1912 Die Getreidebörse Zürich und der schweizerische Getreidehandel, von Hans Signer,
1912 Zur Verstaatlichung der Aargauischen Bank, von Arthur Schmid,
1913 Das Notenbankwesen der Vereinigten Staaten und seine Reform, von Otto Hulftegger,
1913 Der amerikanische Baumwoll-Konnossementenschwindel, von Otto Hulftegger,
1913 Die Mittel der äußeren Valutapolitik, eine systematisch-kritische Darstellung, von Eduard Kellenberger,
1013 Über den Export von Maschinen nach Japan und den Anteil der Schweizer Maschinenindustrie an demselben, von Dr. Arthur Heber,
1913 Der Eierhandel, von David Weidenfeld,
1913 Das Taylorsche Betriebssystem, von Wilhelm Wirz.

Aber auch die Liste der Dissertationen, welche für den Doktor der Volkswirtschaft seit dessen Einführung im Jahre 1905 aus dem handelswissenschaftlichen Seminar oder unter dessen Mitwirkung entstanden sind, soll zum Abschluß hier noch beigegeben werden. Diese Dissertationen sind die folgenden:

1906 Heinrich Eduard Nüscheler aus Zürich: „Die Zürcher Kantonalbank 1870—1904".
1906 Albert Calmes aus Luxemburg: „Die Buchhaltung, die Selbstkostenberechnung und die Organisation industrieller Betriebe".
1906 Manfred Kirschberg aus Zürich: „Der Postscheck". („Eine wirtschaftliche und juristische Studie mit Berücksichtigung der österreichischen, deutschen und schweizer. Verhältnisse".)
1909 Oskar Fischer aus Meisterschwanden-Aargau: „Die schweizerische Konsularreform und die Frage der Förderung unserer wirtschaftlichen Außeninteressen".
1909 Josef Henggeler aus Unterägeri-Zug: „Beiträge zur Lehre vom Börsenstrafrecht". (Abschlußverbote, Verleitung und Ausbeutung).
1909 Robert Debes aus Elberfeld, Preußen: „Banque du Commerce de Genéve 1845—1907".
1909 Walter J. Kolatschek aus Winterthur: „Die schweizerische Volksbank 1869—1908".
1911 Arthur Stampfli aus Solothurn: „Die Solothurner Kantonalbank 1886—1910".
1911 Fritz Suntych aus Wien: „Die Technik der Wechselpensionen".
1912 Paul F. Leuenberger aus Huttwil-Bern: „Geschichte der Kantonalbank von Bern".
1912 Heinrich Zimmermann aus Zürich: „Die Jahresbilanz der Aktiengesellschaft nach deutschem und schweizerischem Recht".
1912 Walter Pauli, aus Alchendorf-Bern: „Landwirtschaftliche Produktionskosten-Berechnungen mit Berücksichtigung der Produktionskosten-Berechnungen industrieller Betriebe".
1913 Arthur Schmid aus Staffelbach-Aargau: „Die Aargauische Bank, 1854—1912".
1913 Werner Bleuler aus Zürich: „Die Bank in Zürich, 1836—1906".
1913 Emil Fäs aus Schöftland-Aargau: „Die Berücksichtigung der Wertverminderungen des stehenden Kapitals in den Jahresbilanzen der Erwerbswirtschaften".
1913 André Mayor aus Cully-Waadt: Le Développement des Bourses en valeurs mobilières de la Suisse française.

Der Pflege und dem Ausbau der Handelswissenschaften erwachsen immer neue, größere Aufgaben. Vorlagen über die Ausbildung von Rechnungsrevisoren mit Hülfe eines vom Staate für die Justiz- und Verwaltungspraxis zu schaffenden staatlichen Revisorates, für die staats- und handelswissenschaftliche Fortbildung von Beamten und Angestellten öffentlicher und privater Betriebe liegen zurzeit vor den Behörden.

Das nächste Ziel aber ist die Erweiterung des handelswissenschaftlichen Seminars zum handelswissenschaftlichen Institut, die Ausgestaltung des Übungsseminars zum eigentlichen Forschungsinstitut. Für diese Forschung reichen die Seminarbibliothek, die Materialien des Wirtschaftsarchivs nicht aus. Diese Forschung muß auch draußen an Ort und Stelle betrieben werden können; durch persönliche Erkundigungen, durch Arbeit in öffentlichen und privaten Archiven und Sekretariaten, in kaufmännischen und industriellen Betrieben, durch Erhebungen mittelst Fragebogen sind die für eine Untersuchung weiter wichtigen Materialien zu sammeln. Wer beispielsweise über die Gründe unserer jüngsten Bankkatastrophen, über die Ursachen und Formen der Bankenkonzentration, über die Finanzierung industrieller Unternehmungen, über das Verhältnis der Banken zur Industrie zuverlässige, zu sicheren Schlüssen führende Untersuchungen anstellen will, hat auf dem gezeichneten Wege vorzugehen. Und ein Gleiches liegt demjenigen ob, der feststellen will, weshalb diese oder jene Industrie der Schweiz einen so starken Rückgang erleidet, wie die Exportfähigkeit für andere Industrien gehoben werden könnte, wie sich die Rentabilität gewisser Industriezweige gestaltet. Immer ist dabei von den Einzelwirtschaften auszugehen, die insgesamt oder in typischer Auswahl zum Gegenstand der Untersuchung zu machen sind. Nur auf diesem Wege läßt sich eine Darstellung des wirklich betätigten Geschäftsbetriebes und damit auch ein brauchbares Ergebnis gewinnen. Für solche Untersuchungen bringt der Studierende zwei Dinge mit, die für ein gutes Gelingen besonders wichtig sind: er tritt rein sachlich an sie heran, weil er keine anderen als wissenschaftliche Interessen verfolgt; er hat Zeit in reichlichem Maße zur Verfügung, weil ihm diese Untersuchung als Lernzweck dient. Hier sollten kaufmännische Korporationen, Aktiengesellschaften, Privatfirmen, die an derartigen Untersuchungen oft vitales Interesse haben, mit ihren Mitteln einspringen und in Verbindung mit der Hochschule solche Untersuchungen ermöglichen helfen, deren Lösungen in letzter Linie auch ihnen selbst wieder Nutzen bringen sollen. Ein Zusammenarbeiten von Theorie und Praxis in dieser Art dürfte erst recht geeignet sein, die Lehre vom Handelsbetrieb zur Wissenschaft auszugestalten, zu einer Wissenschaft, die von der praktischen Erfahrung ausgeht und mit ihren Ergebnissen wieder zu ihr zurückführt.

Ist der „Vortrag auf neue Rechnung" bei Aktiengesellschaften usw. tantiemenpflichtig oder tantiemenfrei im Sinne der §§ 237 und 245 des Handelsgesetzbuches?

Eine Erwiderung von Otto Seipp, Darmstadt.

Über diese Frage brachten das April- und das Septemberheft des vorigen Jahrgangs dieser Zeit-

schrift je einen längeren Aufsatz von Oscar Kleinlogel in Ulm. In diesen Aufsätzen soll der Nachweis geführt werden, daß der Gewinn-Übertrag in das nächste Jahr (der leichteren Unterscheidung halber spreche ich von einem Übertrag im Gegensatz zum Gewinn-Vortrag aus dem Vorjahr) tantiemenfrei bleiben müsse. Mir scheint nun die Art der Beweisführung keineswegs schlüssig, weshalb es gestattet sei, nochmals auf den Gegenstand einzugehen.

Kleinlogel stellt das Interesse der Verwaltungsmitglieder dem Aktionärinteresse gegenüber und versucht dann festzustellen, was „gerecht und billig ist".

Die Vorfrage wird aber lauten müssen: welcher Modus entspricht dem Gesetz? Leider zeigt nun ein Studium der Kommentare zum Handelsgesetzbuch, daß die Ansichten auseinandergehen. Daraus mag es sich erklären, daß, wie wir noch sehen werden, auch in der Praxis die Tantiemen nach verschiedenen Methoden berechnet werden.

Um die bestehenden verschiedenen Ansichten kurz skizzieren zu können, lasse ich zunächst die in der Überschrift angezogenen beiden Paragraphen des HGB. hier folgen:

§ 237 lautet:

„Wird den Mitgliedern des Vorstandes ein Anteil am Jahresgewinne gewährt, so ist der Anteil von dem nach Vornahme sämtlicher Abschreibungen und Rücklagen verbleibenden Reingewinne zu berechnen",

§ 245, Abs. 1:

„Erhalten die Mitglieder des Aufsichtsrats für ihre Tätigkeit eine Vergütung, die in einem Anteil am Jahresgewinn besteht, so ist der Anteil von dem Reingewinne zu berechnen, welcher nach Vornahme sämtlicher Abschreibungen und Rücklagen, sowie nach Abzug eines für die Aktionäre bestimmten Betrags von mindestens vier vom Hundert des eingezahlten Grundkapitals verbleibt."

Die Vorschrift, daß auch erst eine Vordividende von 4 % ausgeschüttet sein muß, bezieht sich, wie sich aus der verschiedenen Fassung der beiden Paragraphen ergibt, also nur auf die Tantieme des Aufsichtsrates. Für diejenige der Vorstandsmitglieder besteht diese weitergehende Einschränkung nicht.

Staub sagt zu der Gesetzesbestimmung in seinem Kommentar einleitend, daß die Fassung „übereilt und unklar" sei; „sie hat zu zahlreichen Zweifeln Anlaß gegeben, die auch jetzt noch nicht so geklärt sind, daß man von einer communis opinio sprechen kann."

Strittig ist insbesondere, wie einerseits der Gewinn-Vortrag aus dem Vorjahr und zum anderen der Gewinn-Übertrag in das neue Jahr zu behandeln sind.

Staub vertritt die Ansicht, daß der Vortrag aus dem Vorjahr nicht abzuziehen, also tantiemenpflichtig, dagegen der Gewinn-Übertrag in das folgende Jahr abzusetzen, d. h. tantiemenfrei sei. Und er begründet diese Ansicht, was insbesondere den zweiten Punkt anbelangt, damit, daß der Gewinn-Übertrag in das nächste Jahr, unter den Begriff der „Rücklagen" falle. Es hätten in Abzug zu kommen „sämtliche Rücklagen, sie mögen notwendig oder freiwillig sein, also alles, was nicht verteilt wird, sei es, weil es kein Reingewinn ist, sei es, obwohl es Reingewinn ist." Der Gewinn-Übertrag sei aber nichts anderes als „Gewinn, der nicht verteilt, sondern zurückgelegt, reserviert wird, ein wirklicher Reservefonds."

Veit Simon betont mit Recht, daß das HGB. in den vorliegenden Paragraphen Abschreibungen und Rücklagen in unzulässiger Weise durcheinander menge. „Der Reservefond wird aus dem Reingewinn dotiert; Abschreibungen dagegen sind von jedem Gewinn unabhängig und müssen vorgenommen werden, damit überhaupt der Reingewinn ermittelt werden kann."

An anderer Stelle (S. 248) sagt Veit Simon: „Der nicht verteilte Rest wird auf „neue Rechnung" vorgetragen. Dieser Vortrag stellt als nicht verteilte Rücklage aus dem Reingewinn rechtlich und wirtschaftlich einen Reservefonds dar, über dessen Ausschüttung die nächste Generalversammlung bestimmt und welcher im nächstjährigen Gewinn- und Verlustkonto zu diesem Zweck als erster Gewinnposten aufgeführt wird." Diese Äußerung zitiert Staub als Zustimmung zu seiner Ansicht, daß der Gewinn-Übertrag ins neue Jahr tantiemenfrei zu bleiben habe. Sie ist aber von Simon, wie ich hervorheben möchte, in anderem Zusammenhang gemacht. Eine ausdrückliche Stellungnahme zu der uns hier besonders interessierenden Frage habe ich bei Veit Simon in seinem bekannten Werke: „Die Bilanzen der Aktiengesellschaften" leider nicht gefunden.

Rehm stellt sich (S. 655) in unserer Frage auf einen anderen Standpunkt als die beiden bereits genannten Kommentatoren. Nachdem auch er die in ihrer Verquickung von Abschreibungen und Rücklagen nicht glückliche Fassung der §§ 237 und 245 behandelt hat, kommt er zu der folgenden Schlußfolgerung:

„So enthält HGB. § 237 bzw. 245 den Rechtssatz: an welchem Gewinn immer dem Vorstand oder Aufsichtsrat satzungs-, vertrags- oder beschlußmäßig ein Anteil zugesprochen werden mag, immer ist der Anteil nur von jenem Betrage des bei richtiger Bilanzaufstellung sich ergebenden Reingewinnes zu berechnen, welcher verbleibt, nachdem aus diesem Reingewinn freiwillige Abschreibungen und Zuführungen zu echten Reservefonds bewirkt sind. Jede andere, den Empfängern günstigere Berechnungsanordnung im Statut, Vertrag, Beschluß irgendeines Gesellschaftsorganes ist ungesetzlich, ungültig."

Dann heißt es mit Bezug auf unsere Frage:

„Tantiemenpflicht des Gewinnvortrages. Nicht vorher abzuziehen ist der Betrag des bilanzmäßigen Reingewinns, welcher zum Übertrag auf das nächste Geschäftsjahr bestimmt wird, also der Gewinnvortrag für das nächste Jahr. Denn dieser

Gewinnteil bleibt auch für die Rechnung des Jahres, in welchem er zur Übertragung bestimmt wird, Gewinnvortrag, wird nicht Gewinnrücklage. Zum Begriff der Gewinnrücklage gehört nicht bloß Einbehaltung, d. h. Nichtverteilung von Gewinn, sondern Ausscheiden aus der Erfolgs- und Übergang auf die Kapitalrechnung. Der Gewinnvortrag wird aber auf Gewinn- und nicht auf Vermögenskonto übertragen. Er bleibt ein Posten der Gewinn- und Verlustrechnung und wird nicht zu einem Passivposten der Bilanz. Wir haben früher eingehend dargelegt, daß Gewinnvortrag nicht Bildung von Rücklage oder Reservefonds darstellt.

Hieraus ergibt sich aber die weitere wichtige Konsequenz: sowohl der aus dem Vorjahr übertragene, wie der in das nächste Geschäftsjahr zu übertragende Gewinn ist tantiemenpflichtig; der Gewinnvortrag ist unabziehbar sowohl im Jahre, aus dem er, wie im Jahre, in das er übertragen wird; von demselben Gewinnteil erhalten Vorstand und Aufsichtsrat zweimal Tantieme; in dem Jahre, in welchem er zum Übertrag bestimmt wird, und, falls das nächste Jahr wieder bilanzmäßigen Reingewinn ergibt, in dem Jahre, in das er als erster Gewinnposten übertragen wird."

Wie man sieht, gehen die Ansichten hervorragender Juristen auseinander. Nur darüber besteht kein Streit, daß der Gewinn-Übertrag von einem auf das andere Jahr mindestens einmal für die Tantiemeberechnung herangezogen werden kann. Rehm geht sogar soweit, die zweimalige Heranziehung für zulässig zu halten, es sei denn, daß etwa Statut oder Vertrag anders bestimmen. Welche Auslegung des Gesetzes die richtige ist, darüber maße ich mir kein Urteil an. Nur soviel darf ich sagen, daß nach meinem rein kaufmännischen Empfinden mir die billigste und gerechteste Lösung der Frage die scheint, welche den Gewinn-Übertrag ins nächste Jahr als tantiemenpflichtig ansieht, diesen Betrag aber im folgenden Jahr (Gewinn-Vortrag) als tantiemenfrei behandelt. Das günstige Ergebnis eines Jahres kann ausschließlich der Umsicht und Tüchtigkeit von Vorstandsmitgliedern zu danken sein, die vielleicht am Jahresschluß ausscheiden. Sollte nun die Generalversammlung beschließen, einen erheblichen Teil des Reingewinns ins folgende Jahr zu übertragen, so würde das für die ausscheidenden Mitglieder der Verwaltung zur Folge haben, daß ihnen die vereinbarte Tantieme aus eben diesem Gewinn-Übertrag entgeht. Und ihren Nachfolgern fiele im folgenden Jahre ein Anteil an einem Gewinn, zu dem sie nichts beigetragen haben, mühelos in den Schoß.

Sehen wir zu wie die Steuerbehörde sich zu der Frage stellt: läßt sie den Gewinnübertrag oder den Gewinnvortrag ganz oder teilweise steuerfrei oder zieht sie beide Beträge, d. h. denselben Posten doppelt, zur Einkommensteuer heran?

Eine ausführliche Abhandlung über diese Frage findet sich in Nr. 8 der Holdheimschen „Monatsschrift für Handelsrecht und Bankwesen, Steuer- und Stempelfragen" vom 12. August 1905. Der Verfasser, Herr Dr. Hugo Sames in Frankfurt a. M., kommt zu dem Ergebnis, daß der Gewinnübertrag ins folgende Jahr der Steuerpflicht unterliege; die andere Frage, wie der Gewinnvortrag aus dem Vorjahre steuerlich zu behandeln ist, läßt er unbeantwortet, wohl deshalb, weil darüber kein Streit bestehen dürfte, daß eine doppelte Erfassung bei der steuerlichen Veranlagung nicht in Betracht kommen könne.

Die Praxis der Steuerbehörden war allerdings nach meiner Kenntnis lange Zeit ebenfalls keine einheitliche. Beispielsweise hat der Großh. Verwaltungsgerichtshof des Großherzogtums Hessen in einem vor einer Anzahl von Jahren ergangenen Erkenntnis (Dr. Becker, Heft IV, S. 55ff.) die Auffassung vertreten, daß derjenige Teil des Reingewinnes einer Aktiengesellschaft, welcher in das folgende Jahr übertragen wird, zunächst für das betr. Jahr nicht der Einkommensteuer unterliege, da in dem Übertrag keiner der im Einkommensteuergesetz aufgeführten Fälle zu finden sei, in denen Überschüsse juristischer Personen der Besteuerung unterliegen. Heute stehen die Rechtsprechung und die Literatur — in Übereinstimmung mit dem Verfasser des vorerwähnten Aufsatzes — überwiegend auf dem Standpunkt, daß der Gewinnübertrag allerdings zu den steuerpflichtigen Überschüssen desjenigen Geschäftsjahres zu rechnen sei, aus dessen Erträgnissen er gebildet wird.

Bei der Veranlagung bleibt nun zu beachten, wie sich der Gewinnübertrag zu dem Vortrag aus dem Vorjahr verhält. An und für sich liegt ja diese Seite des Gegenstandes außerhalb des eigentlichen Themas. Es dürfte aber doch von Interesse sein, in diesem Zusammenhange darzulegen, wie die Steuerbehörden verfahren.

Sie unterscheiden zwischen einer Verwendung zu steuerpflichtigen Zwecken (z. B. Dividenden- und Reservedotationen) und einer solchen zu steuerfreien Zwecken (z. B. Tantiemen). Sind Gewinnübertrag und Gewinnvortrag gleich, dann liegt die Berechnung einfach; denn der zu verteilende Überschuß bleibt in diesem Falle von den beiden Posten unberührt. Anders, falls der Gewinnübertrag gegenüber dem Vortrag aus dem vorhergehenden Jahr eine Vermehrung oder Verminderung erfährt. Alsdann entsteht die Frage: Ist einerseits der ganze Betrag der Vermehrung den Posten, welche als steuerpflichtige Verwendung anzusprechen sind, zu-, der Betrag einer Verminderung aber abzusetzen? Nehmen wir an, der Reingewinn habe 100000 M betragen, wozu noch 20000 M Vortrag aus dem Vorjahre treten; von diesen 120000 M erhalten die Aktionäre als Dividende 80000 M, 34000 M gelangen als Tantieme zur Auszahlung, und 6000 M werden vorgetragen. Von dem Vortrag aus dem Vorjahre werden bei einer solchen Verteilung 14000 M mit verwendet. Wollte man annehmen, daß diese 14000 M in den Betrag von 34000 M übergegangen sind, welche steuerfrei als Tantiemen ausbezahlt werden, dann wären als steuerfrei nur noch 20000 M von 100000 M abzu-

setzen, d. h. 80000 M würden zu versteuern sein. Geht man aber umgekehrt davon aus, daß die 14000 M in dem Betrag der Dividende von 80000 M enthalten sind, dann verblieben als steuerpflichtig von diesem Posten nur noch 66000 M. Beide Annahmen würden nun nicht frei von Willkür sein. Denn es ist schlechterdings unmöglich zu sagen, ob nun gerade die 14000 M, um die es sich hier handelt, in die Taschen der Aktionäre oder in diejenigen des Vorstandes und des Aufsichtsrates geflossen sind, da die kaufmännische Bilanz die bei öffentlichen Verwaltungen vielfach beliebte tatsächliche Trennung der verschiedenen Vermögensteile — man hat sie schon als „Kästchen"-Wirtschaft bezeichnet — nicht kennt. Die Steuerbehörden sind deshalb auf den nach meiner Ansicht richtigen Gedanken gekommen, die 34000 M derart in einen steuerpflichtigen und in einen steuerfreien Teil zu zerlegen, daß sich beide Teile zueinander verhalten wie der verwendete Gewinnvortrag (14000 M) zu der im ganzen verteilten Summe. Im Beispielsfalle:

Steuerpflichtiger Teil der 34000 M = X

danach:

$$X : 34000 = 14000 : 114000$$

$$X = \frac{14000 . 34000}{114000} = 4175$$

dazu der zweifelsfrei

steuerpflichtige Betrag von	66000
steuerpflichtige Summe	70175

Oder:

X = gesamte Steuerpflicht.

Danach:

$$X : 80000 = 100000 : 114000$$

$$X = 70175.$$

Hätte die Aktiengesellschaft nur 14000 M Tantieme gezahlt und den Gewinnübertrag infolgedessen um 6000 M gegenüber dem Vorjahre, d. i. auf 26000 M erhöht, dann betrüge konsequenterweise der steuerpflichtige Betrag nicht 80000 plus 6000 = 86000, sondern nur:

$$X : 80000 = 100000 : 94000$$

$$X = \text{rund } 85100 \text{ M};$$

mit anderen Worten: von den 6000 M würden 5100 M steuerpflichtig und 900 M steuerfrei sein.

Aus der hier mitgeteilten steuerlichen Praxis scheint mir soviel hervorzugehen, daß sich die Veranlagungsbehörden logischerweise an den wirtschaftlichen Vorgang halten und den Gewinn in dem Jahre versteuern, in welchem er entstanden ist. Wenn nun damit auch nichts für die Frage der Tantiemenpflicht des Gewinnübertrages bewiesen werden soll, so dürfte der Standpunkt der Steuerbehörde immerhin die Ansicht unterstützen, welche den Gewinnübertrag mit Rehm für tantiemenpflichtig hält. Daß der Steuerfiskus zur Bejahung der Steuerpflicht kommt, weil er im Gewinnübertrag eine „Rücklage" sieht, und diejenigen, welche ihn für tantiemenpflichtig halten, diese Ansicht damit begründen, daß es keine „Rücklage" sei, braucht nicht unbedingt einen Widerspruch in sich zu schließen. Im Sinne der Steuergesetzgebung kann der Gewinnübertrag sehr wohl eine „Rücklage" sein, ohne daß er es im Sinne der §§ 237 und 245 zu sein braucht.

Von den Fachblättern vertrat der „Deutsche Ökonomist" in seiner Nummer vom 27. Februar 1904 (S. 113) die Ansicht, daß der Gewinnübertrag tantiemenpflichtig sei. Der Gewinnvortrag auf neue Rechnung, so wurde ausgeführt, sei keine Rücklage, obschon ein namhafter Kommentator (gemeint ist offenbar Staub) ihn dazu rechnen wolle. Als Rücklage müßte er seinen Platz unter den Passiven behalten, als Abschreibung von einem Aktivposten abgesetzt werden; weder das eine noch das andere treffe aber zu, er werde vielmehr auf dem Gewinn- und Verlust-Konto des nächsten Jahres als erster Einnahmeposten verwendet. (Unter Hinweis auf den buchtechnischen Vorgang argumentiert übrigens auch Rehm.)

Im Jahre 1909 (Nr. 1363 vom 13. Februar S. 85) kommt der „Deutsche Ökonomist" aus Anlaß einer Kontroverse über diesen Gegenstand im „Tag" zwischen L. Jolles und Dr. Steiner-Stuttgart nochmals auf den Gegenstand zurück, wobei er sich allerdings zu einer seinem früheren Standpunkt entgegengesetzten Meinung bekennt. Er sagt, daß es in der Praxis fast allgemein Regel geworden sei, die Tantiemen auch von dem „Vortrag auf neue Rechnung" zu berechnen und im nächsten Jahre diesen „Vortrag vom Vorjahre" von der Tantiemenberechnung auszuschließen, und fährt dann wörtlich fort: „Der Vorschrift des Gesetzes entspricht dieses Verfahren augenscheinlich nicht, denn was ist der Vortrag anders als eine „Rücklage"?

Wie ich dem genannten Blatte in diesem Zusammenhang weiter entnehme, verteidigte Dr. Steiner-Stuttgart die Praxis, Tantieme auch aus dem Gewinnübertrag zu berechnen unter Berufung auf ein Gutachten der Handelskammer des Landgerichtes Stuttgart vom 12. November 1908, worin diese Kammer erklärt, daß sie sich der Ansicht nicht anzuschließen vermöge, daß der Gewinnvortrag für das neue Jahr eine Rücklage im Sinne der §§ 237 und 245 HGB. bilde. Jolles dagegen zitierte ein Urteil des Reichsgerichtes von 1905, in welchem gesagt werde: „Reservefonds ist jeder Betrag des festgestellten Reingewinns, welcher nicht verteilt oder anderweit verwendet, sondern für die Zwecke der Gesellschaft zurückbehalten wird."

Die Kölnische Zeitung hat sich nach einer Notiz im „Plutus" (16. Juli 1910 S. 540) ebenfalls mit der Frage befaßt und kam (7. Juli 1910) nach einigen Auseinandersetzungen verschiedener Mitarbeiter zu dem Schluß, daß die Berechnung der Tantiemen vom Gewinnübertrag sich praktisch besser durchführen lasse als die Betrachtung des Gewinnübertrages als Rücklage. Die juristische Auffassung stehe jedoch im Gegensatz hierzu, und der Meinung der meisten Kommentatoren des HGB., daß

der Gewinnübertrag als Rücklage anzusehen sei, hätte sich auch das Reichsgericht angeschlossen. Weil aber Praxis und Rechtssprechung sich hier entgegenstehen, sei es wünschenswert, wenn die Frage nochmals durch das Reichsgericht geprüft werde.

Nimmt man die Geschäftsberichte von Aktiengesellschaften zur Hand, um nachzusehen, wie die verschiedenen Gesellschaften sich zu dieser Frage stellen, so sucht man bei den meisten Firmen vergeblich nach einer Antwort. Die Berichterstattung ist fast durchweg so unzulänglich, daß sich mit Sicherheit die Gepflogenheit nicht erkennen, bestenfalls vielleicht vermuten läßt. Eine zweifelsfreie Auskunft lieferten mir die Berichte pro 1911:

1. der Deutschen Effekten- und Wechsel-Bank in Frankfurt a. M.,
2. der Deutschen Vereinsbank in Frankf. a. M.,
3. der Badischen Bank in Mannheim,
4. der Württembergischen Notenbank in Stuttgart,
5. der Württembergischen Bankanstalt in Stuttgart,
6. des Frankfurter Hypotheken-Kreditvereins in Frankfurt a. M.,
7. der Süddeutschen Diskontogesellschaft in Mannheim,
8. der Rheinischen Kreditbank in Mannheim,
9. der Deutschen Bank in Berlin,
10. der Deutschen Treuhand-Gesellschaft in Berlin,

und zwar behandeln als tantiemen**frei** den Gewinn-**Vortrag** dagegen als tantiemen**pflichtig** den Gewinn-**Übertrag**

die Gesellschaften zu 1—6, während
die Gesellschaften zu 7—10

umgekehrt verfahren.

Die Gewinnverteilung der Deutschen Treuhandgesellschaft, welche derjenigen der Deutschen Bank nachgebildet sein dürfte, möge als Ausgangspunkt für die weitere Besprechung zunächst hier folgen:

Reingewinn pro 1911 (einschließl. M 54311.93 Vortrag aus 1910)		M 505160.68
wovon entfallen sollen auf		
erste Dividende à 4%	M 80000.—	
Spezialreserve	„ 50000.—	
Beamtenfürsorgekasse	„ 20000.—	
Abschlußgratifikationen	„ 55000.—	
	M 205000.—;	
von restlichen M 300160.68		
abzügl. „ 55716.24 Gewinnübertrag		
M 244444.44		
erhält der Aufsichtsrat 10%	M 24444.44	
ferner empfangen die Aktionäre 11% als Superdividende	„ 220000.—	M 449444.44,
der Rest von wird übertragen in 1912.		M 55716.24

Wie ersichtlich, standen nach Abzug der ersten Posten noch M 300160.68 zur Verfügung, die es aufzuteilen galt, und zwar in drei Summanden, die wir a, b und c nennen wollen. Sie sind alle unbekannte Größen, von denen wir nur soviel wissen, daß:

$$a + b + c = \text{M } 300160.68$$

und daß:

$$a \text{ (Tantieme)} = {}^1/_{10}\ (300160.68 - b - c).$$

Mit diesen **zwei** Gleichungen ist aber der Wert von **drei** Unbekannten nicht festgelegt. Es folgt daraus, daß **eine** Unbekannte willkürlich gegriffen ist, und es ist nicht schwer zu erraten, daß diese Unbekannte der Betrag der Superdividende (b) ist, die man vorweg festgelegt hat. Für die Aufteilung der restlichen M 80160.68 ergaben sich dann die folgenden Gleichungen:

$$\underset{\text{(Tantieme)}}{a} + \underset{\text{(Übertrag)}}{c} = 80160.68$$

$$a = \frac{300160.68 - c}{10}$$

Setzt man den Wert von a nach der zweiten Gleichung in die erste Gleichung ein, dann erhält man:

$$30016.06^8 + 9/10\,c = 80160.68$$
$$9/10\,c = 50144.61^2$$
$$c = 55716.24$$
$$\text{also} \quad a = 24444.44.$$

Ist nun bei diesem Modus der Gewinnübertrag tantiemenfrei geblieben? Ich sage nein. Nach Absetzung der M 220000.— blieben M 80160.68 übrig; soll der Gewinnübertrag tatsächlich mit einer Tantieme nicht belastet werden, dann gibt es keinen anderen Ausweg als den, den **gesamten** Betrag ohne jeden Abzug in das neue Jahr zu übertragen. Jede andere Berechnung ist gekünstelt, weil es, wie das von Herrn Kleinlogel wiedergegebene Landgerichtsurteil völlig zutreffend ausführt, „begrifflich und rechnerisch unmöglich ist, den Gewinnvortrag vor Berechnung der Tantieme in Abrechnung zu bringen.“ Wenn in dieser Hinsicht überhaupt ein Zweifel möglich sein sollte, so würde er ohne weiteres beseitigt, wenn wir das vom Landgericht St. für seine Begründung gewählte Beispiel in das Gewand einer algebraischen Formel kleiden.

M 200000.— Restgewinn sollen so aufgeteilt werden, daß der Aufsichtsrat pp. 10% von dem **nach Abzug des Gewinnübertrages verbleibenden** Betrag erhalten. Nennen wir diesen Übertrag y, dann haben wir die folgende Gleichung:

$$\underset{\text{(Tantieme)}}{\frac{200000 - y}{10}} + \underset{\text{(Gewinnübertrag)}}{y} = \text{M } 200000.\text{—}$$

$$200000 - 9y = 2000000$$

$$y \text{ (Gewinnübertrag)} = 200000,$$

d. h.: Tantieme = 0.

Oder:

$$\underset{\text{(Tantieme)}}{t} = \frac{200 - \underset{\text{(Übertrag)}}{(200 - t)}}{10}$$

$$10t = 200 - 200 + t$$
$$10t = t$$
$$t = 0.$$

Daß die wiedergegebene Teilung tatsächlich nicht auf einer zwingenden Berechnung beruht, ergibt sich ohne weiteres daraus, daß man die Superdividende auch mit 200000 (statt 220000) hätte greifen können. Die danach verbliebenen 100160.68 ließen sich dann ebenfalls mit Hilfe der angeführten beiden Gleichungen analog in Tantieme und Gewinnübertrag zerlegen, nämlich:

M	22222.22	Tantieme und
„	77938.46	Gewinnübertrag
M	100160.68.	

Die Deutsche Treuhand-Gesellschaft hat die Verteilung natürlich so vorgenommen, daß Dividende und Gewinnübertrag sich ungefähr auf Vorjahrshöhe bewegen.

In Wirklichkeit richtet sich bei der von der Deutschen Bank und der von ihr patronisierten Deutschen Treuhand-Gesellschaft angewandten Berechnungsweise die Tantieme gar nicht nach dem Teil der Gewinne, der den Ausgangspunkt für die Berechnung bildet (im Beispielsfalle 300160.68), auch nicht nach dem Gewinnübertrag ins nächste Jahr, sondern lediglich nach dem festen Posten (hier Superdividende), der vorweg ausgeschieden wird, und zwar beträgt die 10 %ige Tantieme immer $^{10}/_{9}$ von 10 % dieses Postens. Wäre die Tantieme auf 5 % ($^{1}/_{20}$) festgesetzt, dann würde sie sich auf $^{20}/_{19}$ dieser 5 % des festen Postens berechnen, bei $12^{1}/_{2}$ % ($^{1}/_{8}$) auf $^{8}/_{7}$ dieser $12^{1}/_{2}$ %, bei x % auf $\frac{100}{100-x}$ Teile der x %. Die folgende Gegenüberstellung soll dies noch deutlicher machen:

I.

a) Verteilung unter tantiemefreier Behandlung des Vortrages.

Vortrag	Restgewinn	
100000	200000	
10 % Tantieme		20000
Superdividende		100000
	120000	
	80000	
Dazu Vortrag	100000	
Gewinn-Übertrag	180000	

b) Verteilung unter tantiemefreier Behandlung des Übertrages.

Vortrag		100000.—
Restgewinn		200000.—
		300000.—
10 % Divid. (nach Absetzung des Gewinn-Übertrags)	11111.11	
Superdividende	100000.—	111111.11
Gewinn-Übertrag		188888.89

II.

a)

Vortrag	Restgewinn	
100000	200000	
10 % Tantieme		20000
Superdividende		150000
	170000	
	30000	
Dazu Vortrag	100000	
Gewinn-Übertrag	130000	

b)

Vortrag		100000.—
Restgewinn		200000.—
		300000.—
10 % Divid. (nach Absetzung des Gewinn-Übertrags)	16666.67	
Superdividende	150000.—	166666.67
Gewinn-Übertrag		133333.33

Nach Modus b) beträgt die Tantieme in einem Falle

$^{1}/_{9}$ der Superdividende von 100000 = M 11111.11, im anderen Falle

$^{1}/_{9}$ der Superdividende von 150000 = M 16666.67, wird somit lediglich von diesem willkürlich festgesetzten Posten bestimmt und keineswegs von dem Restgewinn einer- und andererseits von dem Gewinnübertrag, den man tantiemefrei lassen will.

Auch an der Hand des Geschäftsberichtes der Deutschen Bank kann man leicht die Probe auf dieses Exempel machen. Die Tantieme des Aufsichtsrates ist auf 7 % festgesetzt, die Superdividende beträgt 13000000 M. Demnach muß sich als Tantieme ergeben:

$$^{100}/_{93} \text{ von } 7\,\% \text{ aus } 13000000 \text{ M}$$
$$= \frac{100}{93} \cdot 910000 = 978494.62,$$

und genau dieser Betrag findet sich im Verteilungsvorschlag der genannten Bank (S. 13 des Geschäftsberichtes für 1911).

Um es zu rekapitulieren:

1. eine vorgängige Absetzung des Gewinnübertrages ist eine rechnerische Unmöglichkeit;
2. soll der Gewinnübertrag tatsächlich tantiemenfrei bleiben, dann ist die Tantieme immer gleich Null;
3. Die von den Banken zu 7—10 vorgenommene Berechnung ist zum mindesten theoretisch nicht einwandfrei, entspricht wohl auch nicht dem Gesetz, sondern führt dazu, daß sich die Tantieme überhaupt nicht nach den Faktoren richtet, nach denen sie sich angeblich richten soll, sondern nach einem Posten, der ganz unabhängig von der ganzen Berechnung festgesetzt wird.

Nach diesen allgemeinen Darlegungen, die so ausführlich gehalten werden mußten, um zunächst einmal den Kernpunkt der Frage deutlich herauszuschälen, wende ich mich den Aufsätzen des Herrn Kleinlogel im besonderen zu.

Herr K. sagt, nachdem er das schon erwähnte, den Gewinnübertrag als tantiemenpflichtig erklärende Urteil des Stuttgarter Landgerichts zitiert hat, daß er „im Nachfolgenden beweisen möchte, daß die getroffene Entscheidung nicht richtig ist“. Wie sieht

nun dieser Beweis aus? Es folgt die Aufteilung der Betriebsgewinne von 4 Jahren einmal unter dem Gesichtspunkt, daß der Gewinnübertrag als tantiemenpflichtig, und zum anderen unter der Voraussetzung, daß er als tantiemenfrei anzusehen ist. Einen „Beweis" für die Richtigkeit der K.schen Ansicht vermag ich jedoch in dieser Gegenüberstellung nicht zu erblicken; es wird nicht mehr bewiesen, als daß man es auch anders machen kann, nicht bewiesen wird aber, daß die bemängelte Berechnungsweise falsch ist. Daß bei dem von Herrn K. verfochtenen Verfahren die Aktionäre mehr, die Mitglieder der Verwaltung weniger erhalten, beweist nach meiner Ansicht in der strittigen Frage gar nichts. Herr K. zieht aber aus seinen Vergleichen die (mir denn doch zu kühn dünkende) Schlußfolgerung, es sei „somit bewiesen, daß . . . die Behandlung des Vortrages als tantiemenfrei die einzig richtige und gerechte ist."

Wenn ich die Berechnungsweise der genannten Banken etwas gekünstelt nannte, so trifft dies auch auf die K.schen Verteilungsvorschläge zu. Auch bei ihnen ist der Gewinnübertrag mit einer willkürlich gegriffenen Summe herausgenommen, und die Tantieme richtet sich lediglich nach der Superdividende und Dividendenreserve. Da diese in allen Fällen mit 150000 bzw. 450, zusammen also mit 150450 vorgesehen sind, so mußte die Tantieme ebenfalls immer gleichmäßig

$$\frac{100}{85} \cdot \frac{15}{100} \cdot 150450 = \frac{100}{85} \cdot 22567.50 = 26550$$

betragen. Den schwankenden Ausgleichsposten bildet der Gewinnübertrag, der, obwohl an zweiter Stelle stehend, logischerweise erst als letzter Posten, nämlich als die verbleibende Differenz, berechnet sein kann. In Wirklichkeit ist er streng mathematisch ebensowenig frei von Tantieme wie die Gewinnüberträge der erwähnten Banken, aus dem einfachen Grunde, weil die hier eingeschlagene Berechnungsweise an den Faktoren, auf denen man aufbauen will, vorbeiläuft. Das, was erreicht werden sollte, ist mit anderen Worten nur scheinbar erreicht, keineswegs aber tatsächlich. Die Bestätigung hierfür liefern K.s eigene Berechnungen. Obwohl die tantiemenfreien Überträge stark voneinander abweichen, bleibt die Tantieme immer gleich, und zwar deshalb, weil sie lediglich von den beiden vorstehend wiedergegebenen Posten bestimmt wird.

Die Tantiemenfreiheit des Gewinnübertrags würde nach Ansicht des Herrn K. bei vielen Verwaltungen zu einer Änderung der Bilanzpolitik führen; die hohen Gewinnüberträge, welche den Dividendenbezug der Aktionäre schmälern, würden künftighin eine Verringerung zeigen. Ich vermag an die hier erhoffte Wirkung deshalb nicht recht zu glauben, weil der Verwaltung die Tantieme aus den Erträgnissen nicht entgeht; also auch wenn der Gewinnübertrag als tantiemenfrei erklärt wird, braucht das von hohen Überträgen nicht abzuhalten, da spätestens im folgenden Jahre, wenn nicht Verluste eintreten, die das Jahreserträgnis samt dem Vortrag aufzehren, die Tantieme fallen muß. Im übrigen ist darauf hinzuweisen, daß ja die Generalversammlung diejenige Instanz ist, welche die Bilanz „macht". Die Vorschläge der Verwaltung brauchen nicht angenommen zu werden. Die Generalversammlung kann ruhig eine Erhöhung der Dividende und eine Verringerung des Gewinnübertrages beschließen. Macht sie von diesem Recht aber keinen Gebrauch, dann muß sich der Einzelaktionär, da das Mehrheitsprinzip entscheidet, eben fügen. Nun einmal angenommen, die Generalversammlung würde einen dahingehenden Beschluß fassen. Was wäre die Folge? Die Verwaltung bekäme in diesem Falle die Tantieme, die ihr nach Ansicht des Herrn K. vorenthalten werden sollte. Denn bei der von ihm für richtig gehaltenen Berechnungsweise richtet sich, wie gezeigt, die Tantieme nach der ausgeschütteten Dividende. Diese Betrachtung muß m. E. auch die Ansicht unterstützen, welche den Gewinnübertrag als tantiemenpflichtig behandeln will.

Mir scheint überhaupt, daß, falls Tantiemen zu hoch sind, das weniger an einer unrichtigen Handhabung der gesetzlichen Vorschriften als vielmehr an den abgeschlossenen Verträgen und an den Statuten liegt. Wenn in diesen Vergütungen zugestanden sind, die sich hinterher als übermäßig hoch erweisen, dann muß das Ziel sein, bei der ersten Gelegenheit eine Änderung herbeizuführen. Auf dem von Herrn K. versuchten Wege dürfte nicht viel zu erreichen sein, insbesondere wenn — wie m. E. hier — sich gegen die aufgestellten Bilanzen und Gewinnverteilungsvorschläge sachlich nicht viel einwenden läßt. Ich denke hierbei u. a. an die beabsichtigte Verwendung von M 900000 zu einem Baufonds. Im Gegensatz zu Herrn K. scheint mir die Aktionärforderung, diese 900000 M als tantiemenfrei zu behandeln unter der Begründung, es liege eine „Rücklage" im Sinne der §§ 237 und 247 HGB. vor, durchaus unbillig und zu weitgehend. Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß die 900000 M ganz regulär verdient worden sind. Und wenn sich die Generalversammlung (d. i. die Inhaberin der Gesellschaft) damit einverstanden erklärt, daß der Betrag zurückgehalten wird, damit man demnächst vielleicht um eine Erhöhung des Aktienkapitals herumkommt, so kann daraus doch nicht die Konsequenz der Tantiemenfreiheit erwachsen. Herr K. übersieht wohl, daß diese 900000 M doch auch nicht tantiemenfrei geblieben wären, falls man sie in der Form einer erhöhten Dividende ausgeschüttet hätte. Die Verwaltung würde dann später eben genötigt sein, die Baumittel von den Aktionären durch eine Erhöhung des Aktienkapitals einzufordern. Wenn eine Gesellschaft, um ein anderes Beispiel anzuführen, Fonds ansammelt, die zum Zweck der Amortisation von Aktien aus dem Reingewinn gebildet werden, dann kann auch nicht von Rücklagen im Sinne der mehrfach angezogenen Vorschriften gesprochen werden (Staub S. 804 Anm. 152), „da dieser Fonds einen Teil des Reingewinnes lediglich vorübergehend von der Verteilung ausschließt." Und haben wir es bei dem Baufonds

nicht mit einer analogen Zweckbestimmung zu tun? In einem wie im anderen Falle ist eine spätere Heranziehung der vorläufigen Rücklagen nicht unmöglich gemacht.

Ob es formell einwandfrei ist, in dem Verteilungsvorschlag den Vortrag aus dem Vorjahr für sich zu behandeln, oder ob dieser Vortrag als erster Posten der Gewinn- und Verlustrechnung erscheinen muß, kann ruhig dahingestellt bleiben, da ein praktischer Unterschied nicht vorhanden ist. Wenigstens vermochte ich den Argumentationen des Herrn K., die m. E. zuviel Gewicht auf Punkte von untergeordneter Bedeutung legen, nicht zu folgen. (Schluß folgt.)

Finanzierungskunst.

Von Artur Lauinger, Frankfurt a. M.

Meinen früheren Darlegungen über das Thema besonders knifflicher Finanzierungskunst und eigenartiger Finanzmethoden möchte ich heute wieder einige prägnante Fälle aus neuerer Zeit anfügen. Es handelt sich dabei um Finanztransaktionen in zwei Industrien, die wegen ihrer besonderen Verhältnisse einen geeigneten Boden für Sondererscheinungen bieten: die Luftschiffahrts-Industrie, deren Jugend der Entwicklung finanzieller Probleme besonders günstig ist, und die Kali-Industrie, die in ihrer mächtigen Überproduktion an Betriebsstätten und in ihrer ziemlich allgemeinen Geldnot nach immer neuen Wegen der Zuführung von Bau- und Arbeitskapitalien in einer Zeit suchen muß, in der die Zeichen scharfer Geldpressung sich beunruhigend häufen.

Einer der ersten Versuche, die junge Großluftschiffahrt auf Basis einer Aktiengesellschaft zu organisieren, wurde gegen Ende des Jahres 1909 mit der Deutschen Luftschiffahrts-Aktien-Gesellschaft in Frankfurt a. M. (kurz genannt: „Delag") gemacht. Eine große Zahl von hervorragenden Männern, Oberbürgermeistern großer Städte, ersten Industriellen, reichen Privatleuten trat zusammen und erließ einen Appell zur Übernahme von Aktien des jungen Unternehmens, das bestimmt sein sollte, die erstaunlichen Wunder des Zeppelin-Luftschiffbaues allmählich dem praktischen Verkehrsbedürfnis dienstbar zu machen, als dessen Ziele neben der technischen Weiterentwicklung der Luftschiffkreuzer für Friedens- und Kriegsfall der Versuch gelten konnte, den Begüterten des Volkes — nur diese konnten bei den hohen Fahrtpreisen zunächst in Betracht kommen — ein neues einzigartiges Verkehrsmittel, insbesondere auch für Vergnügungszwecke zu bieten. Dabei sprach die Hoffnung mit, daß vielleicht allmählich die Fahrt auf dem Zeppelinkreuzer den Charakter der Kuriosität verlieren könnte und sich wirklich ein rentabler Luftschiffverkehr, beispielsweise zwischen Großstädten, eines Tages einrichten ließe. Die Versuche, die man kurzfristig mit der Postbeförderung gemacht hat, zeigen etwa die Richtung dieser Gedankengänge. Hunderte von Einzelpersönlichkeiten und Korporationen, städtischer wie industrieller Art, fanden sich zusammen, um die 3 Millionen Mark Aktienkapital aufzubringen, die für die Deutsche Luftschiffahrts-Aktien-Gesellschaft in Frankfurt a. M. als Kapitalsbasis bestimmt waren. Nun konnte das Unternehmen anfangen zu arbeiten. Es sind seitdem mehr als 3 Jahre verflossen. Finanziell ist das Resultat ein glatter, durch nichts verhüllter Mißerfolg. Die Deutsche Luftschiffahrts-Aktien-Gesellschaft hat in diesen drei Jahren effektiv 1155000 Mark, also zwischen $^1/_3$ und $^1/_2$ des Aktienkapitals, verloren. Sie hat diese enormen Verluste erlitten einmal durch das Mißverhältnis, in dem die Betriebskosten zu den für größeren Zuspruch erreichbaren Fahrtpreisen bestehen, ferner dadurch, daß der Betrieb der Schiffe außerordentlich von Wind und Wetter abhängig ist und im allgemeinen nur kurzfristige Saisons besitzt, endlich aber durch eine Reihe von Unglücksfällen, die mit dem Großluftschiffahrtsbetrieb heute noch anscheinend untrennbar verknüpft sind. Die riesigen Schiffe sind den Gefahren der Witterung noch in so hohem Grade ausgesetzt, daß allein dieser Faktor schon ausreichen würde, um nach den bisherigen Erfahrungen die Frage der Eignung dieses Betriebs für ein auf aktiengesellschaftlicher Basis organisiertes Erwerbsunternehmen zu verneinen. Jahr um Jahr hat die Deutsche Luftschiffahrts-Aktien-Gesellschaft durch Stürme und Katastrophen eines ihrer kostbaren Schiffe verloren, drei Schiffe sind ihr bisher vernichtet worden. Und erst in der allerletzten Zeit ist es im Wege einer nur wenig verschleierten Wohlfahrtsaktion, auf Grund einer patriotischen Entschließung der Versicherungsunternehmungen gelungen, in Deutschland einigermaßen ausreichenden Schutz gegen die Katastrophengefahr durch Feuer für die Delagschiffe zu finden. Der Untergang der Schiffe Deutschland, Ersatz Deutschland und Schwaben zerstörte allein etwa 25 % des Aktienkapitals der Deutschen Luftschiffahrts-Aktien-Gesellschaft. Zu der erwähnten Unterbilanz trat nun ein ziemlich umfassendes Sonderabschreibungsbedürfnis, so daß alles in allem $1\,^1/_2$ Millionen Mark oder 50 % des bisherigen Aktienkapitals der Delag zu ersetzen waren und daß neue Mittel im gleichen Betrage beschafft werden mußten, um dem Unternehmen zunächst die Möglichkeit einer, wenn auch vielleicht nur für die nächsten Jahre einigermaßen sorgenfreien Existenz zu gewähren. Die Deutsche Luftschiffahrts-Aktien-Gesellschaft war also vor die Notwendigkeit einer ganz banalen Sanierung gestellt. Die Eigenart der Industrie, in welcher dieses Unternehmen arbeitet, ferner die besondere Zusammensetzung ihres umfassenden Aktionärkreises zwang nun die Delag zwecks Befriedigung des Sanierungsbedürfnisses zu einer Finanzoperation, wie sie ähnlich bisher wohl noch nicht vorgenommen worden ist. An sich würde die Einforderung einer 50 prozentigen Zuzahlung genügt haben, um die Sanierungsfrage zu erledigen. Es würden alsdann, da doch die Aktionäre der Delag durchweg potent sind, etwa $1\,^1/_2$ Millionen Mark bei der Gesellschaft à fonds perdu neu eingeflossen sein, auf diese Weise würde neben dem

Zustrom der gewünschten Mittel der Buchgewinn entstanden sein, der erforderlich war, um Unterbilanz und Extraamortisation zu decken. Auf jede der Delag-Aktien hätten dann 500 Mark zugezahlt werden müssen; wollte man ein übriges tun, so konnte man, um den Anreiz zur Zuzahlung zu verstärken, für die Aktien, auf die Zuzahlung geleistet wird, spezielle Vorrechte stipulieren. Die Delag aber berief nicht 50%, sondern den bisher unerhört hohen Satz von 300% auf die Aktien, also auf jede Aktie von 1000 Mark 3000 Mark Zuzahlung ein. Es ist klar, daß nur ganz besondere Verhältnisse einen solchen Schritt erklären konnten; denn natürlich war gar nicht damit zu rechnen, daß das Groß der Aktionäre diese 300%-ige Zuzahlung leistete, es hätte auch gar keinen Zweck gehabt, der Deutschen Luftschiffahrts-Aktien-Gesellschaft die auf diesem Wege rechnungsmäßig möglichen Beträge von 9 Millionen Mark zuzuführen. Sie hätte gar keine Verwendung dafür gehabt. Der Vorgang erklärt sich in der Weise, daß die Delag einen großen Teil ihrer Aktionäre schonen will und schonen muß. Denn, nachdem einmal die Schwierigkeiten eines rentablen Großluftschiffahrtbetriebs eklatant nachgewiesen sind und die erlittenen Verluste offen vor aller Augen liegen, kann es die Delag ihren kleineren Einzelaktionären, die zum guten Teil juristische Personen sind, nicht zumuten, neue Opfer in Form von großen Zuzahlungen auf sich zu nehmen. Sie war genötigt, ein Sonderabkommen mit dem einzigen wirklichen Großaktionär, den sie hat, zu schließen, mit der Luftschiffbau-Zeppelin G. m. b. H. in Friedrichshafen, die, wie inzwischen bekannt geworden ist, mit annähernd 600000 Mark Kapital an der Delag beteiligt war. Die Luftschiffbau-Zeppelin G. m. b. H. liefert die Delagschiffe, in ihrem Interesse liegt es infolgedessen, die Delag leistungsfähig zu halten. Und so hat man denn zwischen der Deutschen Luftschiffahrts-Aktien-Gesellschaft und der Luftschiffbau-Zeppelin G. m. b. H. vereinbart, die Zuzahlung so hoch auszuschreiben, daß die Leistung der Luftschiffbau-Zeppelin G. m. b. H. genügte, die momentanen Finanzkalamitäten der Deutschen Luftschiffahrts-Aktien-Gesellschaft aus der Welt zu schaffen. Freilich mußten die übrigen Aktionäre der Deutschen Luftschiffahrts-Aktien-Gesellschaft, insoweit sich nicht einzelne vielleicht doch zu der großen Zuzahlung sich verstehen sollten, sich damit abfinden, daß die Luftschiffbau Zeppelin G. m. b. H. als Aktionärin besondere Vorzugsrechte erhalten hat.

Der andere Fall besonderer Finanzmethoden liegt bei den Kaliwerken Steinförde Aktien-Gesellschaft zu Steinförde vor. Dieses Unternehmen wurde im März 1906 errichtet, zählt also immerhin nicht zu den allerjüngsten der Kaliindustrie. Als Grundlage des Unternehmens dienten Felder, die sich vordem u. a. im Besitze der Internationalen Bohrgesellschaft in Erkelenz befanden, jenes dem A. Schaaffhausenschen Bankverein in Köln nahestehenden bekannten Großunternehmens für Belegung und Erschließung von Bergwerksfeldern. Alles in allem, zuzüglich späterer Vergrößerungen, umfassen die Steinförde-Gerechtsame etwa 4154 ha. Die Kaliwerke Steinförde Aktien-Gesellschaft kamen in den 7 Jahren ihrer seitherigen Wirksamkeit nur sehr langsam voran, erst in neuer Zeit gelang es der Gesellschaft, eine vorläufige Beteiligungsziffer durch die Verteilungsstelle für die Kaliindustrie zu erlangen. Die Finanzierung geschah bei der Gründung in der Weise, daß das Aktienkapital im Jahre 1906 auf 4 Millionen Mark festgesetzt wurde, wovon 2 Millionen Mark für die Erwerbung von Gerechtsamen hingegeben wurden und weitere 300000 Mark für Abfindung der Ansprüche einer Rechtsvorläuferin aufgewendet wurden. Barmittel wurden bei der Gründnng in Höhe von 1,70 Millionen Mark vorgesehen. Man machte auch bei dieser Kaliunternehmung neben so vielen anderen den Fehler, die Finanzfrage nicht schon im Moment der Gründung ausreichend zu lösen. Man begnügte sich mit einer ganz ungenügenden finanziellen Fundierung und überließ es der Zeit und der Konjunktur, Vorsorge zu treffen. Nun, die Konjunktur ist schlecht geworden und die Folgen der unzureichenden Gründungsmethode sollten auch die Kaliwerke Steinförde zu spüren bekommen. Im Jahre 1910 wurden die aus der mangelhaften Bar-Finanzierung resultierenden Schwierigkeiten zum erstenmal besonders dringlich, man mußte sich damals, nachdem eine beträchtliche Unterbilanz aufgelaufen war, dazu entschließen, eine Rekonstruktion vorzunehmen. Die Aktien wurden im Verhältnis von 4 zu 3 zusammengelegt, also von 4 Millionen auf 3 Millionen Mark und zugleich sollten 1 Millionen Mark neue 6 prozentige Vorzugsaktien zu 100% ausgegeben werden, eine Transaktion, mit der natürlich eine entsprechende Entwertung der alten Aktien verbunden war, die nur insoweit in Vorzugsaktien umgewandelt wurden, als auf sie neue Vorzugsaktien bezogen wurden. Es gelang damals, in den relativ günstigeren Konjunkturzeiten für die Kaliindustrie, noch 900 von den 1000 Vorzugsaktien abzusetzen, so daß das Kapital sich dann zusammensetzte aus 3.70 Millionen Mark Vorzugs- und 300000 Mark Stammaktien. Der Buchgewinn von etwa 1 Million Mark aus der Sanierung diente zur Deckung der auf 225000 Mark aufgewachsenen Unterbilanz, ferner zu Abschreibungen usw. im Ausmaße von 310000 Mark, wonach noch etwa 440000 Mark als Reserve aus der Sanierung zurückgestellt werden konnten. Als Kapital- bzw. Betriebsmittelzuwachs flossen der Gesellschaft ca. 900000 Mark zu, ein Betrag, der sich wiederum sehr schnell als ganz unzulänglich erwies. Alsbald nämlich, schon im Jahre 1911, mußte die Verwaltung eine Obligationenanleihe ankündigen, mit deren Erlös der völlige Ausbau des Werkes und der Bau einer Chlorkaliumfabrik bestritten werden sollte. Inzwischen arbeitete man mit einem Bankkredit. Beschlossen wurde dann die Ausgabe von 3 Millionen Mark 5 prozentigen mit 103% rückzahlbaren Obligationen, die hypothekarisch eingetragen wurden. Die Obligationen wurden zu 98% zum Verkauf gestellt. Außer den 1.70 Millionen Mark baren Mitteln bei der Gründung waren also

inzwischen 900000 Mark durch Vorzugsaktien und 3 Millionen Mark durch Obligationen (diese Obligationen dürften etwa 2.80 Millionen Mark gebracht haben) beschafft worden; der Finanzbedarf hatte sich also damit von ursprünglich 1.70 Millionen Mark erhöht auf etwa $5^1/_2$ Millionen Mark. Nun aber machte sich plötzlich das Bedürfnis geltend, auch noch einen zweiten Schacht niederzubringen, eine Erscheinung, die in der Kaliindustrie ganz allgemein geworden ist, nachdem der außerordentliche Zudrang neuer Werke zum Kaliabsatz infolge der Bestimmungen des Kaligesetzes allen Werken die Notwendigkeit auferlegt, durch Niederbringung neuer Schächte ihren Eigenanteil am Kaliabsatz, von dem immer wieder an jüngere Werke Teile abgetreten werden mußten, zu erhöhen. Wie ungünstig sich durch die lange Verzögerung der Fertigstellung des Werkes und die ständigen Geldnöte die Situation für Steinförde entwickelt hatte, ergibt sich daraus, daß im Zeitpunkt der jüngsten Finanzoperation selbst die Vorzugsaktien im freien Verkehr bis auf 40% gefallen waren. In dieser Lage nun mußte die Kaliwerke Steinförde Aktien-Gesellschaft zu einer Finanzoperation schreiten, die selbst in der Kaliindustrie, die schon viele sonderbare Finanzierungserscheinungen gezeitigt hat, einzigartig ist. Die Gesellschaft mußte nämlich einer Generalversammlung den Antrag vorlegen, zur Beschaffung weiterer Mittel 3900 Stück an Ordre gestellte Schuldverschreibungen über je 300 Mark zu einem Kurse von 90% auszugeben, welche jährlich mit 6% verzinst werden und von denen mindestens der zehnte Teil der begebenen Stücke alljährlich, beginnend im Jahre 1915, zu Pari amortisiert wird. Die Aktionäre werden als berechtigt erklärt, für jede Aktie eine Schuldverschreibung zu erwerben. Dabei hat jede Vorrechtsaktie, auf welche eine neue Schuldverschreibung der neuen Kategorie bezogen wurde, die Bezeichnung Vorrechtsakte Litera A erhalten, während die übrigen Vorrechtsaktien die Bezeichnung Litera B bekamen. Die neuen Vorrechtsaktien Litera A sollen vorweg bis zu 6% Dividende erhalten, während der Mehrbetrag des Gewinns unter die Vorrechtsaktien Litera A und Litera B und auf die Stammaktien nach Verhältnis des Nennbetrages der Aktien zu verteilen ist. Dies gilt bis zu dem Zeitpunkt, in welchem die neuen Obligationen getilgt sein werden (also spätestens bis zum Jahre 1925). Aber auch nach dieser Tilgung soll jede Vorrechtsaktie Litera B als Vorzugsdividende nur $^1/_4$ desjenigen Betrages erhalten, den sie entsprechend ihrem Nennwert ratierlich zu erhalten hätte, während der Rest des Betrages der 6prozentigen Vorzugsdividende auf alle Vorzugsaktien ausschließlich unter die Vorzugsaktien Litera A nach Verhältnis des Nennbetrages der Vorrechtsaktien Litera A als Vorzugsdividende verteilt wird. Im Falle der Auflösung der Gesellschaft sollen zunächst die Vorzugsaktien Litera A 125% und alsdann erst die Vorzugsaktien Litera B 125% des Nennwertes erhalten, während die Stammaktien sodann Anspruch auf 100% des Nennbetrages haben. Diese ungewöhnlich komplizierten Modalitäten besagten, daß unter Einräumung besonders weitgehender Dividende- und Liquidationsvorzugsansprüche für die zahlungswilligen Aktionäre mit 10% Disagio 6prozentige, nach einer ganz kurzen Lauffrist zu Pari mit alljährlich 10% des Anleihebetrages amortisierbare zweitstellige Obligationen ausgegeben werden mußten. Bezog ein Aktionär diese neuen Obligationen und erhielt er etwa gerade Stücke, die bereits im Jahre 1915 zu Pari amortisiert werden, so erhielt er außer der 6prozentigen Verzinsung noch die 10% Spannung zwischen dem jetzigen Emissionspreis und dem Pariauslosungspreis vergütet und behielt seine Vorrechtsansprüche auf die Dividenden und auf den Liquidationserlös. Diese ganz außerordentlich drückenden Bedingungen illustrieren deutlich, bis zu welchen sonderbaren Erscheinungen und Maßregeln die Finanzierungsnot in der Kaliindustrie allmählich getrieben hat. Für Steinförde lag die Möglichkeit einer wirksamen Geldbeschaffung nun freilich deswegen besonders schwierig, weil es sich hier um ein Aktienunternehmen handelt, dem nicht die Möglichkeiten der für die Kaliunternehmung besonders geeigneten gewerkschaftlichen Organisation zur Verfügung stehen. Die Gewerkschaft kann Zubußen einziehen, sie kann Kuxe, auf die die Zubußen nicht geleistet werden, kaduzieren und diese Kuxe dann anderweitig verwerten. Sie kann Zubußeeinziehungen durch Ausgabe von sog. Prämienobligationen erleichtern. Die Aktiengesellschaft kann ihre Interessenten in keiner Weise zu neuen Leistungen zwingen, sie kann sie nicht ohne weiteres ihres Besitzes im Weigerungsfalle berauben, sie ist ganz auf den guten Willen der Aktionäre angewiesen, in viel höherem Grade als die Gewerkschaft. Die Maßregeln der Kaliwerke Steinförde zeigten nun ersichtlich eine gewisse Anlehnung an das System der Prämienobligationen bei Gewerkschaften; im Grunde wird eine Zuzahlung auf die Vorzugsaktien einberufen und diese erleichtert durch Gewährung einer hochverzinslichen, mit großer Verlosungschance ausgestatteten, freilich zweitstelligen Obligation. Man muß abwarten, ob dieser Finanzierungsversuch Nachahmung findet. Er hatte jedenfalls durchaus den Charakter eines letzten, komplizierten und durchaus ungewöhnlichen Hilfsmittels, das die Zukunft des Unternehmens und seine kommenden Erträgnisse schwer belastet.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Paketpost in den Vereinigten Staaten von Amerika.

Auf Vorschlag des General-Postmeisters der Vereinigten Staaten von Amerika, einen Paketpostdienst für das ganze Gebiet der Union einzurichten, stehen die Expreßgesellschaften der volkstümlichen Forderung nicht mehr ablehnend gegenüber; sie sind gewillt, sich mit dem Staate oder der Postverwaltung wegen Einführung einer staatlichen Paketpost ins Ein-

vernehmen zu setzen. Diesem Zwecke dient eine vom Verkehrsausschusse des Repräsentantenhauses ausgearbeitete Vorlage, deren Urheber sich mit dem zuständigen Ausschusse des Senats bereits in Verbindung gesetzt hat, so daß ihre Annahme durch beide Häuser des Kongresses zu erwarten ist.

Die Vorlage sieht einen Zonentarif für Pakete bis zum Meistgewichte von 11 Pfund (= 5 kg) und einen Höchstbetrag der Wertversicherung von 80 Dollars vor. Über dieses Höchstgewicht hinaus soll die Post keine Beförderung übernehmen und eine höhere Wertversicherung nicht gewähren. Die Beförderungskosten betragen bei Entfernungen von 1200 bis 2000 Meilen 10 Cents für das Pfund, von 800 bis 1200 Meilen 7 Cents und von mehr als 2000 Meilen 12 Cents. Von da ab, abgestuft bis zu 250 Meilen, entsprechend weniger, so daß für letzte Entfernung das Paketporto 2 Cents für das Pfund betragen würde.

Das Zusammenwirken der Expreßgesellschaften mit der Postverwaltung ist nun so gedacht, daß die Gesellschaft das Paket von der Wohnung des Aufgebers bis zur Poststation befördert, worauf die Post die Weiterbeförderung bis zum Wohnsitze des Empfängers übernimmt. Die Gebühren für die Expreßgesellschaften werden auch festgestellt, wobei als Mindestbetrag für jedes Paket 10 Cents zu gelten hat. Lg.

Zehnkonten-Blatt- und Rechnungs-Durchschreib-System für große Versandgeschäfte.

Konto, Rechnung und Registerzettel werden mittels Schreibmaschine und Durchschlag gleichzeitig geschrieben. Das aus einem in der Mitte stehenden Konten-Blatt und zwei damit zusammenhängenden und von oben resp. von unten überklappbaren Rechnungs-Blättern bestehende Formular (Beilage I) ist

Beilage Ia.

Konto-Blatt

Vertr.: Braun 1

1909.5.4. Herrn Karl Herdel, Lademeister, Mannheim, Beilstr.53

Sie erhalten laut Bestellung:	Preis	Porto	Summe	abzügl. Anzahlung	Nachn.	Schuldbetr.	
1 Die Frau als Hausärztin in Prachtbd. ℳ	17.-	-50	17.50	M 3.-		14.	50

7. 5.	C 27/25	A [1]	3.—
25. 6.	15/140	N [2]	3.—
10. 7.	35/171	A	3.—
12. 8.	44/270	A	3.—
9. 9.	17/332	A	2 50
			14.50

mtl. M 3.-

Avise 15. 6.

Postauftr. 22. 6.

Polizeianfr. Form. IV.

[1]) Anweisung [2]) Nachnahme

Hieran schließen sich noch 4 weitere gleiche Kontoformulare.

Zwischen Konto-Blatt und Rechnung wird der Registerblätterzettel (Beilage II) mit zwei Kohlepapieren gelegt.

Beilage Ib.

Rechnung

№ 1 — Diese № ist bei Zahlungen stets anzugeben.

Vertr.: Braun

1909.5.4. Herrn Karl Herdel, Lademeister, Mannheim, Beilstr.53

Sie erhalten laut Bestellung:	Preis	Porto	Summe	abzügl. Anzahlung	Nachn.	Schuldbetr.	
1 Die Frau als Hausärztin in Prachtbd. ℳ	17.-	-50	17.50	M 3.-	ℳ	14.	50

Spätestens je bis 6. des Monats in Teilzahlungen von mtl. M 3.— ohne Portoabzug an obige Adresse unter Angabe der № 1 einzusenden. Rückständige Raten werden mit Portozuschlag durch Postauftrag erhoben. Wenn zwei Raten im Rückstand bleiben, erlischt das Teilzahlungsrecht und der ganze Restbetrag wird sofort zahlungsfällig. behält sich das Eigentumsrecht an dem verkauften Werke vor, bis der Kaufpreis vollständig bezahlt ist. Wohnungswechsel sind jeweils sofort zu melden. Alle für Adressenermittlung entstehenden Kosten sind ersatzpflichtig. Frühere Zahlung kann jederzeit erfolgen. **Zahlungen an Reisende werden nicht anerkannt.**

Erfüllungsort Stuttgart. Bitte, die Rückseite zu beachten!

Diese Rechnung ist sorgfältig aufzubewahren!

Hieran schließen sich noch 4 weitere gleiche Rechnungsformulare.

Beilage II.

Register-Zettel

1

1909.5.4. Herrn Karl Herdel, Lademeister, Mannheim, Beilstr.53

17.- -50 17.50 M 3.- 14. 50

mtl. M 3.-

Hieran schließen sich noch 4 weitere gleiche Registerzettel.

so gefalzt, daß der Konten-Text genau in die Rechnung hineinpaßt und ein Verschieben in der Schreibmaschine ausgeschlossen ist. Das Registerzettel-Blatt (Beilage II) wird zwischen Konten- und Rechnungs-Blatt eingelegt. Das Konten-Blatt ist auf jeder Seite für fünf Konten eingerichtet, die Rechnungs- und Registerzettel-Blätter bestehen aus je fünf durch Perforierlinien abgeteilten Formularen, welche nach erfolgtem Durchschreiben auseinandergetrennt werden. Konten, Rechnungen und Registerzettel erhalten gleiche Nummern. Sind die ersten fünf Konten und Rechnungen fertig, so werden letztere abgetrennt. Kann die zweite Hälfte der Konten nicht gleichzeitig geschrieben werden, so schreibt man beispielsweise nur die unteren drei (No. 8—10), trennt die entsprechenden Rechnungen ab und läßt die beiden oberen (6 und 7) mit dem Konten-Blatt verbunden.

Die Konten-Blätter werden in der Reihenfolge der Nummern in extrastarke Ordner-Mappen, die Registerzettel alphabetisch in Pappkästen eingeordnet und die Rechnungen an die Kunden versandt. Ins Versandbuch kommen nur die Nummern und Beträge.

Die Buchungen auf den Konten erfolgen in den Mappen. Das Register benötigt man nur, wenn der Kunde versäumt, seine Rechnungs-Nummer anzugeben. Erledigte Konten-Blätter werden ausgeschieden. Zwecks Arbeitsteilung lassen sich die Konten durch die Numerierung beliebig alphabetisch trennen, z. B. die Namen mit A—L erhalten die Nummern 1—10 000, M—Z 10 001—20 000 usw.

Vorteile: Der spezifizierte Eintrag ins Versandbuch und der Übertrag auf das Konto fällt weg, ein Übertragungsfehler ist dadurch ausgeschlossen. Durch die gleiche Numerierung der Konten und Rechnungen sind die Verbuchungen wesentlich erleichtert. Die Vereinigung von zehn Konten auf einem Blatt und die Vornahme der Buchungen in der Mappe verbinden die Vorteile des Konto-Blatt- und Buchsystems.

Das System, welches für den Versand mehrerer Artikel ebensogut zu verwenden ist, hat sich in einem größeren Versandgeschäft seit Jahren praktisch bewährt und gegenüber dem alten Buchsystem eine Arbeitsersparnis von zirka 50% ergeben.

A. Rebmann, Cannstatt.

Wirtschafts-Statistik.

GELDMARKT UND BÖRSE.

BANKSÄTZE.

Berlin	6	Petersburg	6	Madrid	4 1/2
London	5	Amsterdam	5	Kopenhagen	6
Paris	4	Brüssel	5	Stockholm	5 1/2
Wien	6	Rom	6	Schweiz	5

MARKTZINSSÄTZE.

August 1913.

	Berlin	London	Paris	Wien	New York
H.	5	4	3,75	5,875	2,5
N.	4,625	3,625	3,75	5,8125	2,25
D.	4,879	3,84	3,75	5,8337	2,293

September 1913.

	Berlin	London	Paris	Wien	New York
H.	5,625	4,375	3,75	5,9375	3
N.	4,875	3,625	3,75	3,8125	2,375
D.	5,448	4,0392	3,75	5,8944	2,6125

DEVISENKURSE.

Kurse in Berlin.

August 1913.

	London (vista)	Paris (vista)	Wien (8 Tage)	Petersburg (8 Tage)	New York (vista)
H.	20,465	81,075	84,575	—	4,2025
N.	20,435	80,975	84,425	—	4,1975
D.	20,453	81,0163	84,4932	—	4,19932

September 1913.

	London (vista)	Paris (vista)	Wien (8 Tage)	Petersburg (8 Tage)	New York (vista)
H.	20,435	81,—	84,65	—	4,2025
N.	20,40	80,80	84,525	—	4,195
D.	20,420	80,8596	84,5905	—	4,19883

Kurse in London.

August 1913.

	Berlin	Wien	Paris	Petersburg
H.	20,47	24,1925	25,2575	95,25
N.	20,44	24,1625	25,235	94,82
D.	20,4571	24,1821	25,2465	95,1143

September 1913.

	Berlin	Wien	Paris	Petersburg
H.	20,445	24,1375	25,2525	94,78
N.	20,41	24,1025	25,235	94,46
D.	20,4195	24,1119	25,2467	94,5705

Kurse in Paris.

August 1913.

	London	Deutsche Plätze	Wien
H.	25,255	123,5	104,4375
N.	25,235	123,3125	104,375
D.	25,24637	123,41875	104,39375

September 1913.

	London	Deutsche Plätze	Wien
H.	25,256	123,75	104,75
N.	25,235	123,4375	104,625
D.	25,248	123,6354	104,6654

Kurse in New York.

August 1913.

	London (60 Tage)	London (tel. Ausz.)	Paris	Berlin
H.	4,8325	4,8715	5,19 3/8	95 1/8
N.	4,8275	4,8635	5,18 3/4	95 1/16
D.	4,83066	4,86878	5,1805	95,1164

September 1913.

	London (60 Tage)	London (tel. Ausz.)	Paris	Berlin
H.	4,8275	4,8630	5,20	95 1/8
N.	4,8175	4,8575	5,19 3/8	94 7/8
D.	4,8209	4,86001	5,1955	95,04225

Kurse in Amsterdam.

August 1913.

	Berlin	Paris	Wien
H.	59,55	48,11	50,125
N.	59,22	48,07	50,06
D.	59,340	48,088	50,090

September 1913.

	Berlin	Paris	Wien
H.	59,36	48,06	50,28
N.	59,175	47,91	50,16
D.	59,25153	47,9623	50,2127

Kurse in Petersburg.

August 1913.

	London (Scheck)	Berlin (Scheck)	Paris (Scheck)
H.	95,27	46,54	37,73
N.	94,82	46,39	37,32
D.	95,122	46,494	37,652

September 1913.

	London (Scheck)	Berlin (Scheck)	Paris (Scheck)
H.	94,80	46,38	37,57
N.	94,45	46,27	37,39
D.	94,572	46,31	37,465

ERTRAG DES WECHSELSTEMPELS IN DEUTSCHLAND

	1912	1913
Januar	1 831 717	1 886 706
Februar	1 507 651	1 516 542
März	1 635 952	1 688 620
April	1 786 021	1 845 642
Mai	1 637 765	1 618 415
Juni	1 576 212	1 541 975
Juli	1 798 019	1 877 059
August	1 594 692	1 521 792
September	1 582 982	
Oktober	1 966 764	
November	1 703 105	
Dezember	1 644 256	

ERTRAG DES BÖRSENUMSATZ-STEMPELS IN DEUTSCHLAND.

	1912	1913
Januar	2277196	1699684
Februar	1654225	1261959
März	1831699	1263980
April	2206119	2270102
Mai	2419950	1666283
Juni	1722714	1557284
Juli	2029903	1325132
August	2333280	1199462
September	3148200	
Oktober	3080670	
November	1745759	
Dezember	1354535	

BONDS-UMSATZ IN NEW YORK.

August 1913	September 1913
30319000 Doll.	35051000 Doll.

EMISSIONEN.

Staat	1912 I. Semester	1912 II Semester	1913 I. Semester	1913 II. Semester
Deutschland (in Million. M)	2097,5	523,16	1927	
England (in Million. £)	110,35	100,51	120,35	
Frankreich (in Million. Fr.)	3157,1	2346	2997,4	

BANK-AUSWEISE.

	Metallbestand	Wechsel	Darlehen	Verbindl.	Notenumlauf
Status der Reichsbank (in Millionen Mark)					
15. Septbr.	1445,1	934,0	77,1	724,4	1837,4
23. Septbr.	1461,6	961,6	64,6	771,6	1847,7
30. Septbr.	1408,5	1499,3	112,2	703,5	2455,6
7. Oktbr.	1412,7	1240,1	77,1	646,6	2252,6
Status der Bank von England (in Millionen Pfund Sterling)					
17. Septbr.	42,0	26,3	—	52,2	28,7
24. Septbr.	40,7	27,6	—	52,2	28,7
1. Oktbr.	37,6	28,2	—	49,6	29,6
8. Oktbr.	35,7	25,6	—	47,2	29,2
Status der Bank von Frankreich (in Millionen Francs)					
17. Septbr.	4087,3	1408,8	—	929,1	5521,2
24. Septbr.	4091,9	1394,5	—	933,8	5519,3
1. Oktbr.	4093,6	1651,0	—	800,9	5740,1
8. Oktbr.	4095,1	1449,1	—	713,2	5760,2
Status der Österreich-Ungarischen Bank (in Millionen Kronen)					
15. Septbr.	1474,5	804,1	598,2	—	2284,8
23. Septbr.	1477,6	803,7	592,9	—	2243,0
30. Septbr.	1478,0	927,3	611,1	—	2448,3
7. Oktbr.	1475,3	885,3	601,4	—	2379,6
Status der Russischen Staatsbank (in Millionen Rubel)					
14. Septbr.	1706,6	573,5	406,0	1090,0	1571,5
21. Septbr.	1705,3	561,6	423,9	1072,5	1627,0
29. Septbr.	1706,0	571,5	444,3	1108,1	1654,3
6. Oktbr.	1712,7	567,1	456,7	1108,9	1682,5

BETRIEBSERGEBNISSE DEUTSCHER EISENBAHNEN.

Monat und Jahr	Personenverkehr Gesamteinnahmen in Mill. M	Personenverkehr pro km in M	Güterverkehr Gesamteinnahmen in Mill. M	Güterverkehr pro km in M
Aug. 1913	97,9	1870	175,7	3272
Juli 1913	99,1	1893	173,4	3232
Aug. 1912	90,4	1744	173,8	3269

AUSSENHANDEL.

	Deutschl. (in 1000 M)	Frankr. (in 1000 Fr.)	England (in 1000 £)
Gesamteinfuhr: August 1913	816200	559341	56011,5
Gesamtausfuhr: August 1913	771400	531240	44110,7
	44800	28101	11900,8
Gesamteinfuhr: August 1912	864500	642036	59695,2
Gesamtausfuhr: August 1912	747100	546041	43778,7
	117400	95995	15916,5
Gesamteinfuhr: 1.1.—31.8.13	7102000	5569538	496558,5
Gesamtausfuhr: 1.1.—31.8.13	6552600	4457879	348330,7
	549400	1111659	148227,8
Gesamteinfuhr: 1.1.—31.8.12	7052500	5447621	471863,7
Gesamtausfuhr: 1.1.—31.8.12	5630800	4271848	311078,1
	1421700	1175773	160785,6

AUSWANDERUNGSVERKEHR ÜBER HAMBURG UND BREMEN.

	September 1913	September 1912	1. Jan. bis 31. August 1913	1. Jan. bis 31. August 1912
Hamburg	16369	10287	154246	94479
Bremen	27190	18971	219803	146765
Insgesamt	43559	29258	374049	241244

Rundschau.

Bank- und Börsenwesen.

Neue Bestimmungen über den Giroverkehr mit der Reichsbank. Mit dem 15. Oktober sind die neuen Bestimmungen für den Reichbankgiroverkehr in Kraft getreten. Als wesentliche Änderung ist hervorzuheben, daß bei Bareinzahlungen des Kontoinhabers auf sein eigenes Konto eine vorläufige Quittung auf Wunsch erteilt werden kann, falls die Eintragung in das Kontogegenbuch sich nicht sofort ermöglichen läßt, was entsprechend der ständigen Zunahme des Giroverkehrs im Laufe der Zeit häufiger geworden ist. Abschnitt 8 hat durch folgenden Zusatz eine Erweiterung erfahren: „Durch die Reichsbank zur Einziehung gelangenden Verrechnungsschecks, deren Bezogene ein Girokonto besitzen, aber nicht einer der bei der Reichsbank bestehenden Abrechnungsstellen als Mitglieder angehören, sind unter Verwendung roter Schecks an die Reichsbank zu begleichen.

Die Erhöhung des G. m. b. H.-Stempels. Mit dem 1. Oktober ist die Erhöhung des Stempels für G. m. b. H.-Verträge in Kraft getreten. In den einzelnen Bundesstaaten bewegte sich der Errichtungsstempel bisher in den Grenzen von $^1/_{50}$ % bis $1^1/_2$ % des Betrages des Stammkapitals oder des Erhöhungskapitals oder des Betrages der Nachschüsse. Vom 1. Oktober dieses Jahres ab unterliegt aber in ganz Deutschland die Errichtung von Gesellschaften m. b. H., die bei diesen Gesellschaften erfolgende Erhöhung des Stammkapitals und Einforderung von Nachschüssen in der Form von Verträgen oder Beschlüssen einem Steuersatze von 3 % des Betrages des Stammkapitals oder des Betrages der Erhöhung dieses Kapitals oder des Betrages der eingeforderten Nachschüsse. Bei Gesellschaften mit beschränkter Haftung, die nach dem Inhalt des Gesellschaftsvertrages oder auch nur tatsächlich den Erwerb oder die Verwertung von Grundstücken betreiben, beträgt der Steuersatz sogar 5 %. Neben diesem Errichtungsstempel unterliegt aber auch noch das Einbringen von nicht in Geld bestehendem Vermögen (Sacheinlagen) in eine G. m. b. H. bei ihrer Errichtung oder in eine bereits bestehende Gesellschaft einem besonderen Stempel, dem sogenannten Einbringungsstempel. Dieser beträgt vom 1. Oktober 1913 ab für im Inland belegene Grundstücke und

Berechtigungen, für die die sich auf Grundstücke beziehenden Vorschriften gelten, $^2/_3$ %, für Patentrechte, Gebrauchsmusterrechte und sonstige gewerbliche Schutzrechte, sowie Urheberrechte aller Art ebenfalls $^2/_3$ %, für bewegliche Vermögensgegenstände $^1/_3$ %, für Forderungen $^1/_{20}$ %, wobei der Wert des Entgelts für die Sacheinlagen, bei Forderungen deren Wert maßgebend ist.

Diskonterhöhung der Bank von England auf 5 %. Die Bank von England hat den Diskont auf 5 % erhöht.

Die Gründung einer albanischen Bank. Der Wiener Bankverein und der Banca Commerciale Italiana in Mailand beabsichtigen eine albanische Bank mit einem Kapital von 5 Millionen zu errichten.

Bergbau.

Neuer Erzbergbau in Österreich. Wie berichtet wird, ist in Obertauern mit der Anfahrung des neuen Bergwerkes am Seekar begonnen worden. Die Proben der Erzgrabungen lieferten ein sehr günstiges Resultat. Der Bau des Maschinenhauses und des Betriebsgebäudes schreitet rüstig vorwärts. Die Betriebsgesellschaft hofft den Betrieb noch in diesem Jahre in größerem Umfange aufnehmen zu können. Im nächsten Jahre soll beim Johannesfall ein Elektrizitätswerk erbaut werden, um für die Talförderung des Erzes elektrische Kraft zur Verfügung zu haben.

Neue Phosphatlager in Ägypten. Das ägyptische Finanzministerium veröffentlicht einen Bericht über die Untersuchung von Phosphatlagern an den Küsten des Roten Meeres und in der Nähe des Niltales, die von außerordentlichem Reichtum zu sein scheinen. In dem Bezirk von Safago allein nehmen die Phosphate eine Fläche von 14 qkm ein und enthalten zwischen 20 bis 70 % phosphorsauren Kalk. Nachdem sich schon während der letzten fünf Jahre die Phosphatgewinnung in Ägypten von 700 auf 70 000 t gehoben hat, steht danach eine weitere Steigerung bevor, durch die Ägypten einen sehr erheblichen Anteil am Weltmarkt erhalten wird. Die Ausfuhr wird durch eine neue Eisenbahn erleichtert werden, die von den Minen bis zur Küste vor kurzem vollendet worden ist.

Einrichtungen zur Förderung des Handels.

Die Gründung eines deutsch-österreichisch-ungarischen Wirtschaftsverbandes. Im Anschluß an die Tagung des Bundes der Industriellen in Leipzig fand unter Vorsitz des Vizepräsidenten des Deutschen Reichstages, Geheimrat Professor Dr. Paasche, die Konstituierung des Deutsch-Österreichisch-Ungarischen Wirtschaftsverbandes statt. Dieser neue Verband, dessen Gründung von langer Hand und von sach- und fachkundiger Seite vorbereitet war, soll den wechselseitigen Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und Österreich dienen.

Deutscher Wirtschaftsverband für den Balkan und den Orient. Dieser Verband wurde vor kurzem in Dresden gegründet und hat sich als Aufgabe die wirtschaftliche Eroberung des Balkans und des nahen Orients durch den deutschen Handel und die deutsche Industrie gestellt. Das Generalsekretariat des neuen Verbandes, an das man etwaige Anfragen richten wolle, und das Beitrittserklärungen auch ausländischer Mitglieder entgegennimmt, befindet sich in Dresden-A. 1, Wallstr. 25, II.

Ein Deutsch-Chinesischer Zentralverband. Die Deutsch-Asiatische Gesellschaft, die Berliner Abteilung der Deutschen Kolonial-Gesellschaft und der Ostasiatische Verein in Hamburg haben sich zusammengetan, um die Vorarbeiten zu einem Zusammenschluß aller China-Interessenten in einen Deutsch-Chinesischen Zentralverband zu leiten.

Errichtung eines Schiedsgerichts in Kairo. Die internationale Handelskammer in Kairo hat neuerdings ein Schiedsgericht, Collège d'arbitres, eingerichtet. Zweck ist, Unstimmigkeiten, kleinere Schwierigkeiten, Streitigkeiten zwischen den Lieferanten, Kommissionären, Agenten und den Empfängern der Waren schnell und ohne große Kosten zu schlichten. Auch ist dabei an die Auslegung der Kontrakte und an Nachprüfung der Kostenberechnungen gedacht.

Eine internationale Handelskammer in Bangkok. In Bangkok ist es endlich gelungen, eine internationale Handelskammer ins Leben zu rufen. Die Tätigkeit der neuen Handelskammer wird sich in erster Linie auf die Wahrung der internationalen Handelsinteressen in Siam, auf die geeignete Verwertung diesbezüglich gemachter informatorischer Studien, sowie auf eine schiedsrichterliche Tätigkeit erstrecken. Im übrigen ist sie ganz im Sinne der in mehreren chinesischen Häfen bestehenden internationalen Handelskammern gehalten. Zum Vorsitzenden wurde Mr. Hamilton Price, Direktor der Bombay Burmah Trading Corporation, gewählt.

Vom Exportmarkt.

1. November 1913.

Die Situation im Exportmarkt ist noch immer nicht recht befriedigend. Allerdings hat die Erholung, die für den Beginn des Herbstes erwartet wurde, bereits in einigen der Industrien eingesetzt, sie ist aber nicht so allgemein, wie man gewünscht hätte, und scheint auch der inneren Kraft zu entbehren. Sehr wahrscheinlich werden sich aber die Verhältnisse bald zum Besseren wenden. Viel mit dieser Langsamkeit in der Entwicklung des Marktes hat ohne Zweifel der ungenügende Fortschritt, welchen die Beilegung der Differenzen zwischen den Balkanstaaten macht, zu tun. Solange wie noch irgendwelche Aussichten auf einen neuen Ausbruch in dieser europäischen Gefahrenzone bestehen, ist natürlich nicht an eine Gesundung des europäischen Geschäftes zu denken, und kein noch so gutes Wiederaufleben des Exportes nach überseeischen Märkten kann für diesen Ausfall in Europa selbst entschädigen. Wie schon früher bemerkt, ist allerdings der Grund der augenblicklichen Depression nicht allein in dem Versagen des Balkanmarktes zu suchen. Die europäische Industrie hat sich während des letzten Jahres an das Fehlen desselben gewöhnt und Vorkehrungen getroffen, um ihre Waren nach anderen Märkten abzulenken. Aber die kleinen Sparer bleiben vorsichtiger, als vielleicht notwendig wäre, und wenn auch die Reichsbank in der Lage gewesen ist, ihre Reserven zu stärken, so schließt dies erfahrungsgemäß nicht aus, daß die Industrien Not leiden und nicht in der Lage sind, ihren Verpflichtungen nachzukommen. Zahlungen gehen außergewöhnlich langsam ein, und die verhältnismäßige Besserung, die während des Jahres in den Einkünften aus weiteren Märkten stattgefunden hat, kann kaum für den Ausfall von ordentlichen Eingängen im heimatlichen Markte entschädigen, von welchen die Industrie ihre laufenden Ausgaben zu decken hat.

Auch die Bestellungen lassen zu wünschen übrig. Die deutschen Fabriken scheinen allerdings alle ziemlich gut beschäftigt zu sein, und es scheint auch nicht an Aufträgen zu fehlen. In England aber und Frankreich ist der Ton des Marktes nicht so gesund, und es ist ganz zweifelsohne, daß sich die Wirkungen der hierher rührenden nervösen Stimmung der Nachbarländer auch schließlich in der deutschen Industrie fühlbar machen müssen. Es ist schwer zu sagen, wie viel diese Flauheit im Markte auf die bis vor kurzem herrschende Ungewißheit über den Ausgang des amerikanischen Zollgesetzes zurückgeführt werden kann. Natürlich hat die amerikanische Kundschaft in Europa gefehlt, was dazu beigetragen haben wird, die allgemeine Lustlosigkeit des Marktes zu verstärken. Man hat aber in Europa schon vor mindestens vier Wochen gewußt, daß der Zolltarif[1]) in

[1]) Soeben erschien eine Ausgabe des neuen amerikanischen Zolltarifes von Paul Walden, Redakteur an der New Yorker Staatszeitung, im Verlag dieser Zeitschrift, Carl Ernst Poeschel, Leipzig, zum Preise von M 2.—, in der der alte und neue

seinen Hauptpunkten Gesetz werden würde, und es scheint, daß Europa in dieser Beziehung nicht den Unternehmungsgeist gezeigt hat, den man unter den Umständen hätte erwarten sollen. Man kann es den Amerikanern kaum verübeln, wenn sie sich, solange wie sie nicht wußten, unter welchen Voraussichten sie ihre Bestellungen zu geben haben würden, abwartend verhalten haben. Jeder kluge Importeur würde dieses unter denselben Umständen getan haben, und es scheint daher vor allen Dingen die Sache Europas und seiner Fabrikanten zu sein, nun, wo das Hindernis beseitigt ist, sofort zu versuchen, die größten Vorteile aus der somit neu geschaffenen Situation zu ziehen. Präsident Wilson ist in der Lage gewesen, alle wichtigen Forderungen seines Zollprogrammes durchzusetzen, und abgesehen von dem großen politischen Siege, scheint es ihm damit gelungen zu sein, den amerikanischen Markt auf eine neue Basis zu stellen. Ob Amerika schließlich von einem geschützten Lande zum Freihandel übergehen wird, ist eine Frage, die hier nicht diskutiert zu werden braucht; sicher ist es aber wichtig, auf die großen Umwälzungen, welche der neue Zolltarif in den Vereinigten Staaten hervorrufen muß, hinzuweisen. Der Zoll für eine ganze Anzahl Waren, die Deutschland an die Vereinigten Staaten geliefert hat und auch noch liefert, ist herabgesetzt worden. Während nunmehr der früher bestehende Zoll eine Hebung des Qualitätsgeschäftes mit den Vereinigten Staaten zur Folge hatte, da nur teuere Waren den Zoll vertragen und dabei gleichzeitig konkurrenzfähig bleiben konnten, werden jetzt wohl wieder die Mittelwaren in das Bereich der Absatzmöglichkeit gebracht werden, und damit eröffnet sich für die deutsche Industrie von neuem ein Markt, der nach dem letzten Zoll als verloren betrachtet worden war. Die Frage ist nur, wie lange Deutschland, und übrigens auch seine anderen Konkurrenten im Import, die Vorteile des neuen Zolles wahrzunehmen imstande sein werden.

Man braucht kein allzu genauer Kenner des Arbeitens und der Einwirkungen eines Zolltarifes auf die geschützte Industrie zu sein, um zu verstehen, daß sich die amerikanische Industrie den neugeschaffenen Verhältnissen gezwungenermaßen anzupassen und dieses auch in kurzer Zeit getan haben wird. Wenn nun auch der neue Tarif eine wesentliche Herabsetzung der Zölle für eine große Zahl von fabrizierten Waren bringt, so hat er natürlich doch auch entsprechende Reduktionen der Zölle für Rohmaterialien vorsehen müssen. Der Zweck der augenblicklichen Zollherabsetzungen ist in allererster Linie die Verbilligung der betreffenden Waren für den Bezieher, einerlei, ob dieselben in den Vereinigten Staaten oder auswärts hergestellt werden. Die Herabsetzung der Zölle für Rohmaterialien bringt aber notwendigerweise auch eine Verringerung in den Herstellungskosten der fabrizierten Artikel für die amerikanische Industrie, so daß diese bald auch entsprechend billiger zu liefern imstande sein wird wie heute. Schon ein oberflächliches Studium der Situation zeigt daher, daß irgendwelche Vorteile, die sich im Augenblicke dem Importeur bieten könnten, nur vorübergehende sind, denn es wird nicht lange dauern, bis die amerikanische Industrie gleichfalls der Vorteile der billigeren Einfuhr gewärtig wird und dann ihre Preise ebenfalls heruntersetzen kann. Die Zeit also, welche sich für die Anknüpfung neuer Handelsverbindungen bietet, ist aus diesem Grunde verhältnismäßig kurz, und diejenigen Firmen, die zögern, die ihnen augenblicklich günstige Konjunktur wahrzunehmen, werden in wenigen Monaten finden, daß die amerikanische Konkurrenz so stark ist, wie sie vor der Einführung der neuen Zollsätze war, wenn nicht etwa sogar stärker. Man darf hierbei nämlich nicht übersehen, daß natürlich die wirtschaftlichen und technischen Vorteile sicher schließlich auf Seite des amerikanischen Fabrikanten liegen müssen, selbst wenn sie sich für den Anfang auch zugunsten des Importeurs kenntlich machen sollten.

Wie es scheint, haben eine große Zahl deutscher und englischer Firmen die Wichtigkeit eines schnellen Eingreifens sofort nach dem Inkrafttreten des Zolltarifes eingesehen und ihre Reisenden bereits an Ort und Stelle geschickt, so daß sie in der Lage sind, Offerten zu machen und die notwendigen Abschlüsse zu erzielen. Das Importgeschäft, das während einiger Monate etwas still gewesen war, soll sich daher auch sofort nach dem 1. Oktober sehr gehoben haben, und es muß nunmehr abgewartet werden, ob die vorläufig günstige Situation von Dauer sein wird.

Trotz verhältnismäßig guter Aufträge aus den englischen Kolonien scheint sich das englische Geschäft nicht recht entwickeln zu wollen. Die Statistiken für die ersten neun Monate des Jahres zeigen freilich noch eine Zunahme der Einfuhr- und Ausfuhrzahlen, aber bereits einen Fall in der Wiederausfuhr, und eine genauere Besichtigung der veröffentlichten Zahlen läßt außerdem noch erkennen, daß sowohl im August als September die Ausfuhr und Wiederausfuhr bedeutend gegen die Vorjahre gefallen sind. Im August war eventuell das Vorhandensein eines fünften Sonntages in Betracht zu ziehen, der gewöhnlich das englische Exportgeschäft ziemlich beeinflußt. Im übrigen zeigt aber ein Blick in die einzelnen Absätze der Statistik, daß auch im Import beträchtliche Schwankungen stattgefunden haben. Baumwolle ist weniger bezogen worden, und auch die Bezüge anderer wichtiger Rohmaterialien zeigen recht beträchtliche Rückgänge.

England hat sich noch immer nicht ganz von der Welle der Arbeiterunruhen, welche sich seit 1911 in stärkerem Maße gezeigt hat, erholt. Die gute Beschäftigung während des Jahres 1912 hat den Ausbruch größerer Streiks verhindert, aber es scheint, daß nunmehr, wo die Beschäftigung wieder auf normale Bahnen zurückgegangen ist, auch die alte Unzufriedenheit von neuem eingekehrt ist und kleinere und größere Streiks haben in allen Teilen des Landes stattgefunden. Der Streik in Dublin hat zu schweren Straßenkämpfen geführt. In Birmingham und Sheffield haben kleinere Streiks stattgefunden, und schließlich haben in London die Maler gestreikt. Alles dieses zusammen muß natürlich einen gewissen Einfluß auf das Geschäft ausüben. Andererseits scheinen aber die meisten der Fabriken ganz gut, wenn auch nicht übermäßig, beschäftigt zu sein. Allen Berichten zufolge sind aber die Aufträge nicht groß genug, um eine volle Beschäftigung für den Winter zu garantieren. Dieses scheint in allen Branchen der Fall zu sein und wird sowohl aus Lancashire, wie auch aus Birmingham und Sheffield gemeldet. Nur die Schiffbauindustrie scheint noch fortgesetzt gut zu tun zu haben. Das Detailgeschäft in London ist während des Sommers befriedigend gewesen. Die Ungunst des Wetters und das Übereinandergreifen der Saisons hat allerdings hier und da eine volle Ausnutzung der Konjunktur unmöglich gemacht.

Neben vielen ungünstigen Nachrichten kommen übrigens auch einige gute herein. Indien hat in den letzten Wochen gute Fortschritte gemacht, und die befriedigenden Nachrichten über den Ausgang der Ernte machen nunmehr guten und besten Nachrichten Platz. Ausnehmend gut scheinen aber alle Berichte aus Rußland zu sein. Das Wetter ist der Ernte in Südrußland günstig gewesen, und die Folge davon ist eine wachsende Nachfrage aus diesem Distrikt, die sich in Moskau und in den Märkten des Schwarzen Meeres zu konzentrieren beginnt. Es bestehen scheinbar Schwierigkeiten mit Bezug auf den Transport der russischen Ernte durch die Dardanellen, da der Markt etwas durch die weitere Verzögerung des Friedensschlusses in der Balkanhalbinsel aufgehalten worden

Tarif tabellarisch gegenübergestellt ist, und die auch die Freiliste, die administrative Bestimmungen und ein genaues alphabetisches Register enthält.

ist. Man hatte mit Bestimmtheit auf eine Teilnahme der griechischen Schiffe an der Erntebewegung gerechnet. Die feindselige Haltung, welche die Türken jedoch im Anfang des Monats Oktober den Griechen gegenüber eingenommen haben, hat es den griechischen Schiffahrtshäuser ratsam erscheinen lassen, ihre Fahrzeuge so schnell wie möglich aus dem Schwarzen Meere zu entfernen und in anderen Märkten zu verwenden. Die Bewegung der Ernte fällt daher fast ausschließlich italienischen, deutschen, englischen und französischen Schiffen zu, die im Anfang einige Schwierigkeit hatten, dem Frachtenbedürfnis zu entsprechen. Sehr wahrscheinlich wird es aber bald gelingen, die nötigen Schiffe im Schwarzen Meere, vorwiegend in Odessa, zu versammeln. Übrigens scheinen auch gewisse Schwierigkeiten im argentinischen Verkehr zu bestehen. Allerdings handelt es sich hier wieder einmal um eine allzu große Versammlung von Schiffen im Laplatagebiet, und es haben bedeutende Bewegungen nordwärts nach den Vereinigten Staaten stattgefunden, wo große Frachten erwartet werden. Inwieweit diese durch die Ernten geboten werden, muß noch abgewartet werden. Warenfrachten sollten jedoch reichlich zu haben sein.

Das südafrikanische Geschäft hat im letzten Jahre gute Fortschritte gemacht, und die Streiks scheinen im laufenden Jahre bisher keinen Einfluß auf die Umsätze ausgeübt zu haben. In Nordafrika kommen gute Nachrichten aus Ägypten. Andererseits wird ein fast vollständiger Verlust der Ernte aus Marokko gemeldet, der nicht ohne Einfluß auf das Geschäft daselbst bleiben kann.

Die Einfuhrstatistiken Australiens, die für die ersten 6 Monate dieses Jahres vorliegen, zeigen einen Fall in dem Wert der Einfuhr von 560 000 Pfd. Sterl., der unter Berücksichtigung der Tatsache, daß die Einwanderung ebenfalls nicht mehr so gut ist wie im Vorjahre, Anlaß zu Bedenken gibt. In Deutschland und besonders in England sind während der letzten zwei Jahre riesige Vorkehrungen getroffen worden, um den Forderungen des australischen Verkehres gerecht zu werden. Ein Zurückgang in diesem muß daher unter Umständen schwer empfunden werden. Ludwig W. Schmidt.

Handelsartikel.

Petroleum in Mexiko. Die Einfuhr von Roh-Petroleum nach den Vereinigten Staaten hat im vergangenen Jahre 510 Mill. Gall. betragen, gegen 160 Mill. im Vorjahre und gar nur 38 Mill. 1911. Dieser gewaltige Aufschwung ist zum weitaus größten Teil auf die Entwicklung der Öl-Produktion in Mexiko zurückzuführen, die anscheinend unter der Revolution gar nicht gelitten hat. Es werden jetzt von 60 Gesellschaften täglich 200 000 Barrels gewonnen, wozu eine einzige, der Pearsonschen Interessengruppe gehörige Quelle die Hälfte beiträgt. Die Bohrtätigkeit ist eine sehr lebhafte, und vornehmlich sind daran außer der erwähnten Gruppe die Standard-Öl-, Harriman- (Southern Pacific) und Shell-Konzerne beteiligt. Es werden immer neue ölfündige Gebiete erschlossen, die aber fast durchweg ein schweres, nicht für Leuchtzwecke verwendbares Produkt liefern.

Russischer Tabaktrust mit englischem Kapital. Ein russischer Tabaktrust ist in Form einer englischen Gesellschaft mit einem Kapital von 2 500 000 Pfd. Sterl. und unter dem Namen Russian Tobacco Corporation gebildet worden. In ihm sollen die folgenden russischen Tabakgesellschaften aufgehen: Laferme, Bogdanow Dukat, Bobrow, Schapschal, Schapschnikow und Asmolow. Die Aktien sollen an der Londoner und später auch an der Pariser Börse eingeführt werden. An der Gründung sind beteiligt die Russisch-Asiatische Bank, die Sibirische Handelsbank, die Russische Bank für Handel und Industrie, sowie das Bankhaus O. A. Rosenberg & Co. in Paris.

Hochschulnachrichten.

Von der Akademie Frankfurt a. M. Als Privatdozenten sind die Herren Dr. phil. Wilhelm Ohr für mittlere und neuere Geschichte, Dr. phil. G. Korff für neuere deutsche Literaturgeschichte und Dr. phil. W. Barthel für alte Geschichte an der Akademie zugelassen worden und werden ihre Lehrtätigkeit mit dem Winter-Semester beginnen.

Vorlesungsverzeichnis der Exportakademie. Das Vorlesungsverzeichnis der Exportakademie für das XVI. Studienjahr 1913/14 weist 13 Vorlesungen für die allgemeine Abteilung, 19 Vorlesungen für den ersten und zweiten Jahrgang der Exportakademie, fremdsprachliche Übungen, 7 Vorlesungen über das Bankgeschäft, 3 kommerzielle Kurse für Juristen und 29 allgemein zugängliche Spezialkurse und Abendvorlesungen auf. Neu aufgenommen wurden in das Vorlesungsverzeichnis eine Vorlesung über serbo-kroatische Sprache, über kaufmännische Rechenbehelfe und Rechenmaschinen, den heutigen Wert des Wiener Zinshauses, Wirtschaftsgeschichte und -geographie der Balkanhalbinsel, Die öffentlichen rechtlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse der Balkanstaaten, Die handelspolitischen Beziehungen Österreich-Ungarns zu den Balkanstaaten, Der Handel in und mit den Balkanländern und der europäischen Türkei. Im Anhange sind die Stipendien für die Hörer und die Absolventen und die Verordnung des Reichs-Kriegsministeriums aufgenommen.

Kolonien.

Der Eisenbahnrat für Deutsch-Ostafrika. Die Bildung und Einberufung des Eisenbahnrats für Deutsch-Ostafrika ist geregelt worden. Damit ist einem langjährigen Wunsche der Bevölkerung Rechnung getragen worden, der zwar noch unter dem Vorgänger des jetzigen Gouverneurs wiederholt schroffe Ablehnung erfahren, dem der jetzige Gouverneur aber bald nach seinem Amtsantritt baldige Erfüllung zugesagt hatte.

Unter der *Firma Tabakbau- und Pflanzungsgesellschaft Kamerun A.-G.* wurde zur Übernahme und Fortführung der bisher unter der Firma Deutsche Tabakbaugesellschaft Kamerun G. m. b. H. betriebenen Geschäfte sowie zum Betrieb einschlägiger Geschäfte eine Aktiengesellschaft mit einem Kapital von 2,6 Millionen M gegründet. Die Deutsche Tabakgesellschaft m. b. H. in Frankfurt a. M. bringt ihr Geschäft, sämtliche Aktiven und Passiven, ein und erhält dafür 400 000 M Aktien, die für voll gezahlt gelten. Die übrigen 2,2 Mill. Aktien sind bei der Gründung mit 25 % einzuzahlen.

Schiffahrt auf dem Tanganjika-See. Auf dem großen mittelafrikanischen See unterhält die belgische Kongokolonie zurzeit einen 28 m langen Dampfer „Alexandre Delcommune“, der heute das größte Fahrzeug auf dem See ist. Die Engländer besitzen zwei Dampfer. Die deutsche Flotte auf dem See besteht in der Hauptsache aus der „Hedwig von Wißmann“ und einigen Seglern der Zentralafrikanischen Seengesellschaft. Bekanntlich sind aber jetzt mehrere Dampfer im Auftrage der Ostafrikanischen Eisenbahngesellschaft im Bau. Der erste, der demnächst von Stapel gehen wird, hat eine Länge von rund 70 m und eine Breite von 10 m. Sein Tiefgang ist mit rund 500 t Ladung neben Kohlen und Wasser 2,25 bis 2,30 m. Der Dampfer erhält Maschinen von 500 Pferdestärken und wird rund 10 Seemeilen in der Stunde fahren.

Postscheckverkehr.

Fortan können die Inhaber von Postscheckkonten die Beträge der von ihnen ausgehenden Postaufträge und Postnachnahmen nach Ungarn in der gleichen Weise wie im Verkehr mit Österreich, Luxemburg und der Schweiz ihrem Postscheckkonto in Deutschland mittels Postanweisung überweisen lassen.

Verkehrswesen.

Die Errichtung einer österreichischen Güterverkehrsstatistik. Die Einführung einer Güterverkehrs-

statistik auf den österreichischen Eisenbahnen steht in einigen Monaten bevor. Eine derartige Statistik besteht gegenwärtig nur im Deutschen Reiche („Statistik der Güterbewegung auf deutschen Eisenbahnen, nach Verkehrsbezirken geordnet; herausgegeben im königlich preußischen Ministerium für öffentliche Arbeiten"). Die auf den Eisenbahnen sich vollziehende Ausfuhr Deutschlands in die einzelnen Wirtschaftsgebiete des Auslandes und die Einfuhr von diesen Bezirken ist demnach den deutschen Eisenbahnverwaltungen unbekannt. Das wird nun, soweit Österreich in Betracht kommt, anders werden. Durch die hier zu führenden statistischen Ausweise wird die Statistik Deutschlands in nutzbringender Weise ergänzt werden können.

Neue Alpenbahn. Der Bundesrat hat soeben die Konzession erteilt für eine neue Alpenbahn, die in einer Höhe von rund 2000 m in einem 1800 m langen Tunnel unter dem Nufenenpaß durchgeht und das Rhonetal mit dem Tessin und der Gotthardbahn verbindet. Sie führt von der Station Ulrichen der Furkabahn nach Airolo und hat eine Gesamtlänge von 26 800 m, wovon 9200 m Zahnradstrecke sind.

Eröffnung der zweiten Teilstrecke der Katangaeisenbahn. Das zweite Stück der Katangaeisenbahn (Sakania — Elisabethville — Bukama) Elisabethville — Kambove ist dem Verkehr übergeben worden. Die neue Bahn hat eine Länge von 163 km. Die hauptsächlichsten Stationen sind bei Kilometer 290 (von Sakania aus gerechnet) Tumbwé, bei Kilometer 323 Sofumwango, wo über den gleichnamigen Bach eine 100 m lange Brücke geschlagen werden mußte, Kapolowe bei Kilometer 364, Kamatanda bei Kilometer 391 und Kambove bei Kilometer 415.

Eröffnung der Eisenbahnstrecke George — Oudtshoorn (Südafrika). Am 6. August 1913 ist die Eisenbahn zwischen den Orten George und Oudtshoorn eröffnet worden. Oudtshoorn ist ein sehr bedeutender Mittelpunkt für die Straußenzucht und der reichste landwirtschaftliche Bezirk in der Kapprovinz. Während man bis jetzt zur Fahrt von Kapstadt nach Oudtshoorn auf einer Strecke von 910 engl. Meilen 60 Stunden brauchte, wird man in Zukunft auf 420 Meilen in 24 Stunden hingelangen können. Die Entfernung nach Port Elizabeth, dem bisher nächsten mit der Eisenbahn erreichbaren Seehafen, beträgt 277 Meilen, diejenige nach Mosselbay nur 78 Meilen.

Interessengruppierung in der Rheinschiffahrt. In den letzten Jahren hat sich in der Rheinschiffahrt eine Reihe von Zusammenschlüssen und Gruppierungen vollzogen, um einen stärkeren staatlichen Einfluß auf die Rheinschiffahrt herbeizuführen. Zunächst war zwischen der Rhein- und Seeschiffahrts-Gesellschaft in Köln, der Mannheimer Lagerhaus-Gesellschaft und der Mannheimer Dampfschleppschiffahrts - Gesellschaft eine Interessengemeinschaft vereinbart worden, und da die Aktienmehrheit der ersteren Gesellschaft, die ihrerseits schon bisher die Rhein- und Seespeditions - G. m. b. H. beherrschte, in den Besitz des Preußischen Fiskus kam, so hat dieser auf diese Interessengruppe den ausschlaggebenden Einfluß. Dieser Zusammenschluß hat eine engere Verbindung einer Reihe anderer Rheinschiffahrtsunternehmungen veranlaßt, nämlich der Rheinschiffahrts - A.-G. vormals Fendel in Mannheim, die mittlerweile auch die Aktienmajorität des Lloyd Rhénan aus dem Besitze der in Konkurs geratenen Rheinischen Transport-Gesellschaft William Egan & Co.. in Frankfurt a. M. übernahm, der Badischen Aktien-Gesellschaft für Rheinschiffahrt und Seetransport in Mannheim, der Neuen Karlsruher Schiffahrts - A.G. und der Straßburger Rheinschiffahrts - G. m. b. H. Die Vereinigung dieser letzteren Unternehmungen erfolgte unter Führung der Rheinischen Creditbank, hinter die der Badische Staat sich stellte. Zu diesem preußischen und badischen Konzern ist ein neuer getreten, der bayerische, indem der Bayerische Staat mit dem sogenannten Rhenania-Konzern ein Abkommen getroffen hat, das zunächst eine Förderung des Umschlagsverkehrs in den bayerischen Rheinhäfen bezweckt. An der Spitze dieses Konzerns steht die „Rhenania" Speditions-Gesellschaft m. b. H. vorm. Leon Weiß in Mannheim, die Anlagen in Mannheim, Ludwigshafen a. Rh. und Straßburg i. Els. zum Umschlag und Lagern von Massengütern hat. Die Lagerhäuser der Gesellschaft haben ein Fassungsvermögen von zirka 50 000 t. Ferner gehören dem Konzern an die „Rhenania" Rheinschiffahrtsgesellschaft m. b. H., Rotterdam-Homburg a. Rh., die Société Belge de Navigation Fluviale, Antwerpen (Allgemeine Flußschiffahrts-Gesellschaft A.-G.), die Allgemeine Speditions-Gesellschaft, A.-G., Duisburg, und die Société Générale de Rémorquage, Antwerpen (Allgemeine Schleppgesellschaft A.-G., Antwerpen), die sich mit dem Schleppbetrieb auf dem Rhein befaßt.

Die *Deutsch-amerikanische Petroleumgesellschaft* in Harburg hat beschlossen, eine direkte Schiffslinie Frankfurt (Main) — Bamberg mit Petroleum-Dampfschiffen und im Anschluß daran eine weitere Linie Bamberg—Nürnberg—Regensburg mit für den Ludwigs-Donau-Main-Kanal geeigneten kleineren Tankschiffen zu errichten. Die erwähnte Linie ist die erste Petroleum-Dampfschifflinie auf dem Main, der bisher von dieser Art Schiffen überhaupt nicht befahren wurde.

Die Kündigung der Pool-Verträge. Der Pool-Vertrag der nordatlantischen Dampferlinien, und zwar sowohl für den Passagier- wie für den Frachtverkehr ist von der Hamburg-Amerika-Linie und dem Norddeutschen Lloyd gekündigt worden. Die Kündigung der Hapag erstreckte sich auf den Passagierpool, diejenige des Norddeutschen Lloyd auf die Frachtenvereinigung. Die Verträge treten danach am 31. Dezember außer Kraft, wenn nicht bis dahin eine neue Vereinbarung zustande kommt. Die Hapag bot zu solchen Verhandlungen die Hand; sie fordert, daß die verbündeten inländischen und ausländischen Gesellschaften die Erhöhung der Hapag-Poolquote zugestehen. Sie verlangt ferner, daß den beiden deutschen Gesellschaften für die Entwicklung des Emdener Hafens Konzessionen und besondere Erleichterungen gewährt werden, und beantragt, daß die englischen Konferenzmitglieder dahin wirken, daß zukünftig die kanadischen Linien sich der Vereinigung wieder anschließen. Sie erklärt sich zu Verhandlungen über diese Forderungen bereit und wünscht, daß zukünftig die Verträge eine mindestens fünfjährige Dauer haben.

Gründung einer neuen Linienreederei in Hamburg. Unter dem Namen Baltische Reederei G. m. b. H. ist mit dem Sitze in Hamburg eine neue Schiffahrtsgesellschaft gegründet worden, die mit einem Kapital von vorläufig 1 000 000 M ausgestattet werden soll. Das Unternehmen ist von der bekannten Hamburger Schiffsmaklerfirma Aug. Balten, Wm. Millers Nachflg. ins Leben gerufen worden und hat sich zur Aufgabe gestellt, einen Schiffahrtsdienst zwischen Hamburg und Schweden einzurichten, um das Export- und Importgeschäft zwischen Deutschland und Schweden zu fördern. Der Schiffahrtsdienst zwischen Hamburg und schwedischen Häfen wurde bisher von der Hamburger Reederei H. M. Gehrckens allein wahrgenommen, deren Dampfer in erster Reihe Stockholm, Norrköping, Gefle, Sündsvall und Hernösand anlaufen.

Zur *Verbindung mit der Levante* wurden zwei neue Handelsschiffahrtslinien eröffnet, und zwar eine von Venedig nach Beirut über Brindisi, Leros, Rhodos, Makri, Adalia und Mersina, die andere mit Anschluß an die am 1. Juli eingerichtete Schnelldampferlinie Venedig—Konstantinopel vom Piräus nach Beirut mit denselben Anlegeplätzen wie die erste. Beide Linien gehen in 14tägigem Turnus, so daß also jede Woche eine Schiffsverbindung von Italien nach den Ägäischen Inseln und Kleinasien bestehen wird. Ferner wurde ein dreiwöchiger Schiffsdienst im Adriatischen Meere mit folgenden Stationen eingerichtet: Bari-Medua

oder Foce Boiana-Durazzo-Vallona; Brindisii-Vallona-Santi Quaranta; Vallona-Durazzo-Medua oder Foce Boiana-Bari, so daß man fast täglich Gelegenheit findet, von Italien nach Albanien und umgekehrt zu kommen.

Neue Dampferlinie des Österreichischen Lloyd Triest—Ordoù (Asiatische Türkei). Die Dampfer des Österreichischen Lloyd werden in der Linie Konstantinopel—Batum sowohl in der Hin- als auch in der Rückfahrt den Hafen von Ordoù anlaufen. Ordoù ist eine Stadt von 15 000 Einwohnern, mit hügeligem, zwar nicht besonders ausgedehntem, aber fruchtbarem und gut bebautem Hinterlande. Der Haselnußanbau macht im Innern Fortschritte; im Jahre 1913 wird in der Ordoùer Gegend eine Ernte von 7000 t erwartet. Die Tabakregie will sich dort konzentrieren und das in Thessalien verlorene Terrain durch dortige Tabakfelder ersetzen. Außerdem exportiert Ordoù noch Wolle, Mais, Bohnen und Eier. Im allgemeinen ist Ordoù ein aufstrebender Platz, der in kurzer Zeit seine nahegelegenen Konkurrenten überflügelt haben dürfte.

Post und Havarei. Die wichtige Frage, ob Postsendungen in großer Havarei (havarie grosse) beitragspflichtig sind, hat das Reichsgericht in verneinendem Sinne beantwortet. Auf dem Dampfer Prinz Ludwig des Norddeutschen Lloyd war beim Einlaufen in Hongkonk Feuer ausgebrochen, wobei durch die Löschmaßregeln ein Schaden an Schiff und Ladung entstanden war, der in Bremen in großer Havarei dispachiert wurde. Der Dispacheur hat auch die Postsendungen als beitragspflichtig herangezogen, doch hat das Reichsgericht dies für unzulässig erklärt.

Literatur-Übersicht.

Oktober 1913.

A. BÜCHER.

Anlegung v. Sparkassenbeständen — *Hahn, M.*, Gesetz betr. d. Anlegung v. Sparkassenbeständen in Inhaberpapieren vom 23. 12. 1912 nebst Ausführungsanweisg. vom 8. 5. 1913. (96 S. u. 1 Bl.) B., M. Galle. 1913. M 2.20; geb. M 2.50.

Arithmetik — *Götz, K.*, Lehr- u. Übungsbuch d. Handelsarithmetik u. Buchführung f. d. Handelsabteilgn. an den bayer. Realsch. 2. Tl. (VI, 258 S.) gr. 8°. Nürnberg, F. Korn. 1913. Geb. M 2.80.

Betriebsführung — *Taylor, F. W.*, Die Grundsätze wiss. Betriebsführung. (The principles of scientific management.) Deutsche autoris. Ausg. v. R. Roesler. 5.—10. Taus. (XX, 156 S.) gr. 8°. München, R. Oldenbourg. 1913. Geb. M 3.50.

— *Wirz, Wilh.*, Taylors Betriebssystem. (39 S. m. 3 Diagr.) Zürich, Schultheß & Co. 1913. M —.90.

Betriebslehre, kfm. — *Grimshaw, R.*, System u. Organisation in kaufm. Betrieben. 2. Aufl. (VIII, 233 S.) St., W. Violet. 1913. Geb. M 4.—.

Borgunwesen — *Lammers, J.*, Die Bekämpfung des Borgunwesens. Entwicklung u. Kritik der neuesten Bestrebgn. z. Bekämpfg. des Borgunwesens. (86 S.) 8°. M.-Gladbach, Volksvereins-Verl. In Pappbd. M 2.—.

Börsenwesen — *Permanente Report-Tabelle* „Parat". 7 Hefte. Verlag d. Berliner Makler-Vereins. Preis M 10.—.

— *Salings* Börsen-Papiere. Ein Handbuch f. Bankiers, Juristen u. Kapitalisten. 8°. Verl. f. Börsen- u. Finanzliteratur. 1. Tl. 14. Aufl. (XII, 748 S.) 1913. Geb. M 10.—.

Bosnien — Führer, Wirtschaftl., durch Bosnien u. die Herzegowina. Hrsg. vom österreichisch-bosnisch-herzegowin. Interessenten-Verband in Wien. (VII, 56 S.) kl. 8°. W., A. Hartleben. 1913. Geb. M 1.50.

Buchführung — *Adler, A.*, Buchhaltungs-Übungen f. Fortgeschrittene. 2. Aufl. (IV, 121 S.) gr. 8°. L., Teubner. 1913. Geb. M 2.80.

— *Wolfrum, M.*, Leitfaden d. doppelten Buchhaltung nebst d. Wichtigsten aus d. Lehre der Konto-Korrent-Zinsrechnung. 5. Aufl. (112 S.) 8°. Aussig, A. Becker. 1913. Geb. M 1.20.

Buchführung, landwirtschaftl. — *Höppner, G.*, Landwirtschaftliche Buchführung f. mittlere Landwirtschaftsbetriebe. (211 S.) L., Reichenbach. 1913. M 2.—; geb. M 2.50.

Chemische Industrie — *Mückenberger, R.*, Handbuch der chemischen Industrie der außerdeutschen Länder. 5. Ausg. 1913. (XI, 504, 356, 141 u. 64 S.) gr. 8°. B., R. Mückenberger. 1913. Geb. M 30.—.

Elektrizitätswerke — Karte der Elektrizitätswerke der Schweiz. In Nachführg. der Karte v. Wyssling bearb. u. hrsg. vom schweiz. elektrotechn. Verein. 1:500 000. 51,5 ×73,5 cm. Farbdr. Nebst Text. (48 S. in deutscher und französ. Sprache.) 8°. Bern, Geogr. Kartenverl. 1913. M 4.—.

Englische Volkswirtschaft — Grundfragen der englischen Volkswirtschaft. (Veröffentlichgn. d. Münchener Handelshochsch.) (VII, 156 S.) 8°. Münch., Duncker & H. 1913. M 4.—.

Frauenarbeit — *Meyer, G.*, Urteile aus der Praxis über Frauenleistungen in Handel, Verkehr u. Industrie. Beitrag zur Wertg. der Frauenarbeit im Handelsgewerbe. (19 S.) 8°. Kassel, Verl. kfm. Ver. f. weibl. Angest. 1913. M —.30.

Geldwesen — *Walter, M.*, Wörterbuch des Geld-, Bank- u. Börsenwesens. Mit einem Anhang: Wechselordnung und Scheckgesetz. (105 S.) kl. 8°. B., Liebel. 1913. M 1.25.

— **koloniales** — *Helmreich, Th.*, Das Geldwesen in den deutschen Schutzgebieten. 2. Tl.: Mikronesien. (119 S. mit Abbildgn.) 8°. Nürnberg, Schrag. 1913. M 1.—.

G. m. b. H., englische — *Döhler, C.*, Zur Frage d. Einführg. e. Gesellschaft m. beschränkter Haftg. in England unter besond. Berücksicht. d. Haftungsformen im engl. Gesellschaftsrecht. (81 S.) 8°. B., Jurist. Verlbh. Dr. Frensdorf. 1913. M 2.—.

Güterverkehr — Statistik der Güterbewegung auf deutschen Eisenbahnen, nach Verkehrsbezirken geordnet. Hrsg. vom kaiserl. statist. Amte. 79 Bd. 30. Jahrg. Jahr 1912. (457 S.) 37×29 cm. B., C. Heymann. 1913. M 17.—; geb. M 18.—.

Handelsrecht — Handbuch d. gesamten Handelsrechts, m. Einschluß des Wechsel-, Scheck-, See- und Binnenschifffahrtsrechts, des Versicherungsrechts sowie des Post- u. Telegraphenrechts bearb. v. K. Adler, L. v. Bar, E. Brodmann u. a., hrsg. v. V. Ehrenberg. 1. Bd. (XII, 686 S.) gr. 8°. L., O. R. Reisland. 1913. M 18.—; geb. M 21.—.

Handelsschulen — Poesie u. Prosa f. kaufmänn. Schulen. Heft 1 u. 2. Hrsg. v. Dr. E. Moser. (Je 64 S.) 8°. Zürich, Gebr. Leemann. 1913. Je M —.80.

Handelstag — Vollversammlung, 38., d. deutschen Handelstags in Berlin am 19. u. 20. 2. 1913. (XVIII, 170 S.) Lex.-8°. B., Liebheit & Thiesen. M 1.50.

Kohleneinkauf — *Hans, W.*, Rationeller Kohleneinkauf. (119 S.) 8°. Freiberg, Craz & G. 1913. M 3.—.

Kornhandel — *Bosch, R.*, Der Kornhandel d. Nord-, Ost-, Innerschweiz u. d. ennetbirgischen Vogteien im 15. und 16. Jahrh. (Diss.) (VIII, 173 S.) gr. 8°. Zürich, Beer & Co. 1913. M 3.60.

Lackschriften — *Fahrenwaldt, C.*, Lackschriften f. moderne Schaufenster-Dekorationen, Plakate, Schilder usw. 2. Aufl. (10 Bl.) 21×29,5 cm. L., R. Bauer. 1913. M 1.70.

Möbelplüsch-Industrie — *Germann, K.*, Die deutsche Möbelplüsch- u. Moquette-Industrie. Geschichtl. Entwicklg. und gegenwärtigen Lage. (VIII, 81 S.) L., Veit & Co. 1913. M 2.40.

Nähmaschinen-Industrie — *Köhler, Walt.*, Die deutsche Nähmaschinen-Industrie. (VI, 333 S. m. Fig. u. 6 Kurventaf.) 8°. München, Duncker & H. 1913. M 8.—.

Ortschaftsverzeichnis — Meyers Orts- u. Verkehrs-Lexikon des Deutschen Reichs. 5., v. E. Uetrecht neubearb. Aufl. 1. Nachtrag. Sept. 1913. (52 S.) Lex.-8°. L., Bibliographisches Institut. 1913. M —.50.

Preisbildung — Untersuchungen üb. Preisbildung. Abt. A. Preisbildung f. agrar. Erzeugnisse. Hrsg. v. M. Sering. Die Exportgebiete der extensiven Landwirtschaft. I. Tl. Die landwirtschaftl. Produktionsverhältnisse Argentiniens. Von E. Pfannenschmidt. (V, 89 S.) Münch., Duncker & H. 1913. M 2.40.

Rechnen, kaufmännisches — *Just, R.*, Kaufm. Rechnen. 2. Aufl. 1. Tl. Neudr. (127 S.) B., Göschen. 1913. Geb. M —.90.

— *Rietdorf, P.*, Kaufmännisches Rechnen. 2. Tl. (III, 108 S.) B., Mittler & Sohn. 1913. M 1.25.

Reklame — *Hermanns, H.*, Beiträge zur volkswirtschaftl. Würdigung der Reklame. (52 S.) 8°. L., C. E. Poeschel. 1913. M 2.—.
— *Kaindl, J. J.*, Das Buch der Reklame. (S. 271—341.) gr. 8°. Wien, J. J. Kaindl. 1913. M 2.—.
Serbien — *Nestorović, I. Z.*, Der Außenhandel Serbiens. (VII, 142 S.) L., Veit & Co. 1913. M 4.—.
Sommerurlaub — *Roy, E. v*, Der Sommerurlaub d. Handlungsgehilfinnen u. anderer Privatengestellter. (23 S.) 8°. Kassel, Verb. kfm. Ver. f. weibl. Angest. 1913. M —.30.
Strassenbahnen — *Günther, A.*, Die kommunalen Straßenbahnen Deutschlands. (IV, 124 S. m. 11 Tab. u. 1 Kurventafel.) gr. 8°. Jena, G. Fischer. 1913. M 5.—.
Textilindustrie — Preis-Umrechnungstabelle f. Kleiderstoffe zum Gebrauch f. die Webereien des Greiz-Geraer Bezirks. (10 S.) kl. 8°. Netzschkau, A. Stein. 1913. M —.75.
— *Hänsch, A.*, Untersuchungen üb. die Fabrikationskosten u. die Wirtschaftlichkeit d. verschiedenen Betriebssysteme in Streichgarnspinnereien. Diss. (91 S.) gr. 8°. L., Verl. d. Lpzgr. Monatssch. f. Textil-Industrie. 1913. M 2.50.
Versicherungswesen — Untersuchungen üb. das Versicherungswesen in Deutschland. Hrsg. vom Verein f. Sozialpolitik. (V, 362 S. m. Tab.) Münch., Duncker & H. 1913. M 9.—.
Wechselrecht — *Kliemann, R.*, Die einheitliche — internationale — Wechselordnung nach dem Haager Abkommen v. 1912 u. die jetz. Wechselordng. f. das Deutsche Reich vom 3. 6. 1908 vergleichsweise zusammengestellt. (32 S.) Lex.-8°. L., O. Maier. 1913. M —.75.
Wirtschaftskämpfe — *Wagemann, A.*, Wesen u. Technik d. heutigen Wirtschaftskämpfe. (III, 44 S.) gr. 8°. Jena, G. Fischer. 1913. M 1.50.
Zementindustrie — *Madelung, E.*, Die Entwicklung der deutschen Portland-Zement-Industrie von ihren Anfängen bis zur Gegenwart m. besond. Berücksicht. der Kartelle. (III, 99 S.) gr. 8°. Münch., Duncker & H. 1913. M 2.50.
Zigarettenindustrie — Michel wach' auf! (Die Vertrustg. unserer deutschen Zigaretten-Industrie durch d. englisch-amerikan. Tabaktrust.) (23 S.) 8°. Dresden, Verl. Contra. 1913. M —.60.
Zollwesen — Taschenausgabe d. Zolltarifs m. revidiertem Vereinszollgesetz vom 1. 7. 1869. 6. Aufl. (240 S.) kl. 8°. Hambg., R. Hermes 1913. Geb. M 2.—.
— Übersichtsplan der hamburg. Zollstellen. Bearb. im kartograph. Bureau der Wasserbaudirektion Hamburg. Hrsg. v. der Generalzolldirektion in Hamburg. 1:10000. 50,5 ×112 cm. Farbdr. Hamburg, O. Meissners Sort. 1913. M 5.—.
— Zollvorschriften für d. Paketverkehr m. dem Auslande. Hrsg. vom k. k. Handelsministerium. (VI, 87 S.) Lex.-8°. Wien, Hof- u. Staatsdr. 1913. M —.60.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Aktiengesellschaften — *Leist*, Der handelsrechtl. Gewinnbegriff in d. Bilanz der A.-G. u. die Gewinnanteilberechnung nach §§ 237 u. 245 HGB. Bank-Archiv XII. 24.
Bankwesen, kanadisches. Von *R. Hauser.* Bank-Archiv XII. 24.
Betriebsverlustversicherung — *Bossert*, Chomage. Plutus. X. 41.
Binnenschiffahrt, die deutsche, ihre Wege u. ihre Verkehrsaufgaben. Die Welt d. Kfm. IX. 9.
Buchhaltung — *Rosenberg, H.*, Die Kontierung in d. dopp. Buchhaltg. Ztschr. f. Buchhaltg. XXII. 10.
Deutschlands Nahrungsmittelversorgung im Kriegsfalle. Intern. Volksw. XXIV. 51.
Elektrizitätswerke, öffentliche. Die Stellung derselben im Wirtschaftsleben Deutschlands. Technik u. Wirtschaft VI. 9.
Fortbildungsschulen, unsere kaufm. Von *H. Belohlawek.* Österr. Handelsschztg. N. F. V. 9.
Goldwanderung. Von *A. Lansburgh.* Bank 1913. IX.
Hinz-Buchführung. Von *E. Klaus.* Ztschr. f. hdw. Forschg. VIII. 1.
Hypothekenbankwesen — *A. L.*, Fünf Jahre Hypothekenbanken. Bank IX.
Industriearbeiter — *Riepel, A. v.*, Die Erziehg. d. Industriearbeiters. Sonderdr. aus Technik u. Wirtsch. VI. 1913. 7. B., J. Springer.
Kaffeehandel — *Kiel, W.*, Preisgestaltg. u. Absatzformen im Binnenhandel m. Kaffee. Ztschr. f. hdw. Forschg. VIII. 1.
Kapitalsknappheit. Zum Geldproblem: Kapitalsknappheit. Österr. Volksw. VI. 1.
Panamakanal — *Alms*, Über d. Bedeutg. d. Panamakanals. Generalanz. f. Fabrik-Bedarf. IV. 38.
Petschek. Von *L. Eschwege.* Bank 1913. IX.
Reichsbank — *Huber, F.*, Die Bedeutg. d. staatl. u. privaten Girokonten der Reichsbank f. deren Wochen-Ausweise. Bank-Archiv XIII. 1.
Russische Grossbanken. Kapitalbedarf russ. Großbanken. Berl. Tagebl. 24. IX. 13.
Schlieben. Plutus X. 39.
Serbien — *Bajkitsch, W.*, Die Revision d. Handelsvertrages m. Serbien. Österr. Volksw. V. 52.
Talonsteuergesetzgebung. Lücken in derselben. Von Oppens. Monatsschr. f. Handelsr. u. Bankw. XXII. 9.
Union-Pacific-Bahn, die. Intern. Volksw. XXIV. 1.
Vermögensanlage in zweiten Hypotheken. Von *J. Schneider.* Plutus X. 38.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

Allen, Fawcett. An atlas of commercial geography. 3 sh. 6 d. netto. Verlag: Cambridge Univ. Press.
Cody, S. How to be a private secretary or business practice up-to-date. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Constable.
Enock, C. Reginald. The republics of central and South America: their recources, industries. 544 S. 10 sh. 6 d. Verlag: Dent.
Hirst, M. E. The story of trusts. 264 S. 1 sh. netto. Verlag: W. Collins.
Lee, J. The economics of telegraphs and telephones. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Pitman.
Lowenfield, Henry. All about investment. 298 S. 3 sh. 6 d. netto. Verlag: Financial Review of Reviews.
Murdoch, J. G. Economics as the basis of living ethics. 8 sh. 6 d. netto. Verlag: Constable.
Oakenfull, J. C. Brazil in 1912. 498 S. 5 sh. netto. Verlag: R. Atkinson.
Parkyn, Walter A. The language of commerce or correspondence classified. 2. Band, 3. Ausgabe. 144 S. 1 sh. 6 d. Verlag: Simpkin.
Rossetti, G. A. Metric-English & English-metric length. 1 sh. netto. Verlag: Spon.

Diesem Hefte liegt ein Prospekt des Verlags *Julius Springer, Berlin*, bei, der besonderer Beachtung empfohlen wird. Ebenso finden unsere Leser einen Prospekt über die soeben erschienene 4. Auflage des *„Buch des Kaufmanns“*, herausgegeben von *Dr. Georg Obst*, dem Mitherausgeber unserer Zeitschrift.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 9 LEIPZIG · DEZEMBER 1913 6. JAHRG.

Monatsübersicht zur Rundschau.

Die Reichsbank hat am 27. Oktober die offizielle Diskontrate von 6 auf 5 $^1/_2$ % herabgesetzt. Zur Begründung dieser Maßnahme wurde von der Bankleitung der günstige Stand des Zentralinstituts angeführt. So einleuchtend dieses, zurzeit allerdings nicht völlig stichhaltige Argument zu Zeiten normaler Wirtschaftsverhältnisse wäre, so sehr muß es die Kritik zu Zeiten wirtschaftlichen Rückganges herausfordern. Das Argument als solches dürfte als nicht vollständig zutreffend bezeichnet werden, weil der tatsächlich günstige Stand des Instituts nicht auf normale Geldrückflüsse allein zurückzuführen ist, sondern zur Hauptsache seine Liquidität der umfangreichen Ausgabe kleiner Noten verdankt. Er kann daher als solcher nicht vollständig als ein Spiegelbild der derzeitigen *Geldmarktsverhältnisse* betrachtet werden. Eine offizielle Geldverbilligung in einer Zeit des Konjunkturrückganges, einer allgemeinen Stagnation am Weltmarkte, auf Grund des günstigen Standes des Zentralnoten-Instituts allein vorzunehmen, darf als nicht zweckmäßig angesprochen werden, da gerade jetzt eine Berücksichtigung sämtlicher Wirtschaftsfaktoren bei geldpolitischen Maßnahmen unbedingt notwendig erscheint. Der Zweck, den die Reichsbankleitung mit der Herabsetzung der Diskontrate erreichen will, eine Verminderung der Lasten, die auf Handel und Gewerbe durch die hohen Geldsätze ruhen, wird kaum erreicht werden. Einer weiteren Geldbeschaffung auf niedrigerer Zinsbasis für die Industrie und für den Handel stehen die Wünsche der Geldgeber entgegen, die sich für das Ende des Jahres kaum mehr mit neuen Debitoren belasten wollen; dazu kommt, daß gerade von maßgebenden Finanzkreisen mehrfach betont wurde, daß die Rückkehr zu normalen Geldsätzen (und diese werden durch die halbprozentige Herabsetzung der offiziellen Bankrate noch nicht erreicht) nur dann geschehen kann, wenn infolge verminderter Beschäftigung bei den Industrien die Ansprüche an den offenen Geldmarkt auf ein Minimum gesunken sind. Die wiederholte Betonung dieser unbedingt richtigen Folgerung läßt den Rückschluß zu, daß die Zinsbasis für die Beschaffung neuer Kredite sich nicht bedeutend ermäßigen wird. Sollten aber doch die Geldbedürftigen in höherem Maße in der herabgesetzten Diskontrate eine „offizielle" Ebnung des Weges zum Geldmarkte sehen, so wird durch größere Beanspruchung des offenen Geldmarkts wieder eine Situation geschaffen, die die Möglichkeit zu einer Reorganisation der allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnisse hinausschiebt. Ob die Reichsbank mit dem Satz von 5 $^1/_2$ % über den Jahresschluß auskommen wird, kann heute noch nicht gesagt werden. Die Realisierung der überaus großen Welternte wird noch erhebliche Anforderungen an die internationalen Geldmärkte stellen und Deutschland wird um so mehr unter diesen Ansprüchen zu leiden haben, als England sich mit seinen Privatdiskontsätzen uns gegenüber auf einer höheren Basis bewegt. Dazu kommt, daß die Balkanstaaten noch im Laufe dieses Jahres mit den westeuropäischen Märkten große Anleihen abschließen werden und daß auch China noch weitere Geldmittel benötigt, um seine Reorganisationsarbeiten auf einer einen Erfolg versprechenden Basis durchführen zu können. Die allgemeinen Geldmarktverhältnisse waren in Deutschland in den letzten 4 Wochen dem Vormonat gegenüber bedeutend günstiger und stellten sich besonders zu denen am Londoner Markt in einen scharfen Gegensatz. Die Befürchtungen, die in London für eine Erhöhung der offiziellen Rate gehegt wurden, haben sich zwar vermindert, finden aber durch die Tatsache noch Nahruug, daß New York nach wie vor als Goldkäufer in London auftritt.

Die schwache Haltung der internationalen *Getreidemärkte* darf als ein Zeichen dafür angesehen werden, daß man an offizieller Stelle von einem überaus günstigen Ergebnis der Welternte überzeugt ist. Selbst Länder, die unter den verschiedensten Unbilden zu leiden hatten, wie Serbien, Bulgarien und Rumänien, haben sehr bedeutende Ernteerträgnisse aufzuweisen und die Vorräte, die in den verschiedensten Getreidezentren angesammelt werden, nehmen einen derartigen Umfang an, daß mit noch einem weiteren Nachgeben der jetzt schon stark ermäßigten Preise gerechnet werden darf. Die Realisierung der Ernten geht nur schleppend voran, da man allenthalben die Neigung bemerken kann, daß die Verkäufer auf Zeiten allgemein besserer Wirtschaftsverhältnisse warten. Ob diese Spekulation richtig ist, muß bezweifelt werden, da die immer noch anwachsenden kolossalen Getreidemengen sich natürlicherweise immer mehr in ein zu der Nachfrage ungünstiges Verhältnis stellen und infolgedessen auch trotz eventl. besserer Zeiten die Preise ständig eine nach unten gerichtete Tendenz zeigen werden. Im Zusammenhang damit haben sich bis jetzt die Hoffnungen, die am Frachtenmarkt auf das Erntegeschäft gesetzt wurden, noch nicht erfüllt. Die Nachfrage nach Tonnage ist im allgemeinen, und am Schwarzen Meer im besonderen, den allgemeinen Verhältnissen entsprechende sehr gering.

Bürklin.

Geschäfts- und Betriebs-Kontrolle einer Baumaterialien-A.-G.

Von Franz Saspach.

Der immer schärfer werdende Konkurrenzkampf in allen Industriezweigen, der nicht mehr in den engeren Industriegebieten, sondern durchweg auf dem Weltmarkt ausgefochten werden muß, zwingt immer mehr dazu, alle Kräfte anzuspannen, um mit den geringsten Mitteln das Höchste zu leisten. In letzter Linie muß und wird die Höhe der Herstellungskosten (einschließlich der Lieferkosten) in diesem Konkurrenzkampfe den Ausschlag geben.

Nun ist die Höhe der Herstellungs- oder Selbstkosten zunächst von der örtlichen Lage und den technischen Einrichtungen der gewerblichen Unternehmen abhängig und — falls sich hierin nichts ändert, dauernd an bestimmte Grenzen gebunden. Aber neben den technischen Einrichtungen (Gebäude, Maschinen, Öfen, Geleise, Art und Beschaffenheit der Rohmaterialien usw.) ist für die Höhe der Selbstkosten noch eine Reihe von Verhältnissen bestimmend, welche durch passende Maßnahmen mehr oder weniger beeinflußt und geändert werden können und so das Gesamtbild der Herstellungskosten erheblich verschieben. Steigerung der Arbeitsleistungen, gute Ausnutzung der Rohstoffe, sparsamer Verbrauch der Betriebs- und Reparaturmaterialien, Erzielung erstklassiger Waren durch Anwendung passender Lohn-, Akkord- und Prämiensysteme, Vermeidung von Verlusten infolge Verderbens und Verschleppens von Waren, Halbfabrikaten und Materialien oder Nichtberechnung gelieferter Waren — dieses alles steht in engstem Zusammenhang mit der Gestaltung der Selbstkosten und der Rentabilität des Unternehmens.

Es ist deshalb eine der wichtigsten Aufgaben der Geschäfts- und Betriebsleitung, die Maßnahmen und Einrichtungen zu kennen und zu treffen, welche geeignet sind, in der oben angedeuteten Weise auf die Selbstkosten und das Geschäftsergebnis einzuwirken.

Dieser wichtigen Aufgabe der Geschäfts- und Betriebsleitung dient in erster Linie eine planmäßig eingerichtete und sorgfältig gehandhabte Geschäfts- und Betriebskontrolle.

Die Grundlage jeder Kontrolle ist eine für diesen Zweck angepaßte Betriebs- und Geschäfts-Buchführung, die sich eng an die natürliche Gliederung des Geschäftes und Betriebes anschließt.

Die Kontrolle umfaßt in der Hauptsache die Löhne (Anzahl der Arbeiter, Höhe der Lohn-, Akkord- und Prämiensätze, der Lohnbeträge und anderes), den Materialverbrauch und die Leistungen.

In jeder Abteilung, Betriebsstufe oder an jedem wichtigen Betriebspunkte wird ein Beamter oder Vorarbeiter damit betraut, täglich die Löhne, den Materialverbrauch und die Leistungen (oder auch andere wichtige Angaben, welche für das Geschäft in Frage kommen) festzustellen und in eine Liste einzutragen. Diese Liste wird jeden Abend der Betriebsleitung vorgelegt, welche die Zahlen geordnet in den Betriebsbüchern zusammenstellt und die Endsummen für gewisse Zeitabschnitte an die Geschäftsleitung weitergibt.

Ein Beispiel aus der Praxis soll die Einteilung in Betriebsstufen wie die Handhabung der Buchungen und Meldungen näher erläutern.

Eine Aktiengesellschaft mit dem kaufmännischen Sitze in A hat in B eine Ziegelei und ein Kalkwerk, eine Zementwarenfabrik und großen Grund- und Häuserbesitz.

Der Betriebsgang der *Ziegelei* ist folgender: Das Rohmaterial wird in der Tongrube mit Hacke und Spaten gelöst und mittels einer Seilbahn zum Pressenhause geschafft. Hier wird es zunächst auf dem Koller zerkleinert und gelangt durch ein Walzwerk in die Ziegelpresse. Von der Ziegelpresse werden die geformten Ziegel in die Trockenanlage gebracht und hier durch den Abdampf der Dampfmaschine (notfalls unter Zuhilfenahme von Frischdampf) getrocknet. Die getrockneten Formlinge werden in den Ringofen gebracht. (Falls im Ofen nicht genügend Platz ist, wird ein Teil der getrockneten Formlinge aus der Trockenanlage zunächst in einen Schuppen gebracht und von hier aus je nach Bedarf dem Ofen zugeführt.) Die in dem Ofen gebrannten Steine werden ausgefahren und entweder sofort auf die Wagen geladen und versandt oder zunächst auf dem Lagerplatz aufgestapelt und später verladen.

Hiernach kommen für diesen Betrieb folgende Stufen in Betracht:

1. Tongrube,
2. Ziegelpresse,
3. Trockenanlage,
4. Trockenschuppen,
5. Ringofen,
6. Lagerplatz,
7. Versand,
8. Kraftanlage,
9. Werkstatt,
10. Materialienlager.

Die Meister oder Vorarbeiter dieser einzelnen Betriebsstufen machen nun jeden Abend der Betriebsleitung etwa folgende Meldungen:

Betriebspunkt: Tongrube.

Tag	: 5./8. 1911
Zahl der Arbeiter	: 8
Leistung	: 170 Wagen
Lohn	: M 42,50 (Akkord: 25 Pf. je Wagen)
Materialverbrauch	: 1 Hacke, 1 Spaten, 1 ½ kg Wagenöl.

Betriebspunkt: Koller und Presse.

Tag	: 5./8. 1911	
Zahl der Arbeiter	: 4	
Erhalten	: 170 Wagen	
Leistung	: 33 500 Preßlinge	
Lohn	: 2 Akkord (40 Pf. je Tausend)	M 13.40
	2 Schichtlohn (M 4.—)	„ 8.—
		M 21.40
Materialverbrauch	: 1 Rolle Draht.	

Betriebspunkt: Trockenanlage.

Tag : 5./8. 1911
Zahl der Arbeiter : 3
Eingefahren : 33500
Ausgefahren : in den Ofen : 26000
in den Schuppen: 6000
32000

Lohn : (Schichtlohn = 4 M) 12 M
Materialverbrauch : Nichts.

Betriebspunkt: Trockenschuppen.

Tag : 5./8. 1911
Zahl der Arbeiter : 1
Lohn : (Schichtlohn) M 3.—
Bestand am 4./8.: 120000
5./8. Eingefahren : 6000
Ausgefahren : — 6000

Bestand am 5./8.: 126000
Materialverbrauch : Nichts.

Betriebspunkt: Ringofen.

Tag : 5./8. 1911
Zahl der Arbeiter : 6
Eingesetzt : 26000
Gebrannt : 2 Kammern (ca. 28000)
Ausgefahren : für Versand : 22000
auf den Platz : 6000
„ die Halde : 200
28200

Lohn : 3 Einsetzer (Akkord 80 Pf. je Tausend) = M 20.80
2 Brenner u. 1 Hilfsarbeiter (Schichtlohn) „ 19.—
M 39.80

Materialverbrauch : 15 T. Nuß 3 Harpen (Essen 117201)
1 Rolle Schieberpapier.

Betriebspunkt: Lagerplatz.

Tag : 5./8. 1911
4./8. Bestand: 810000
5./8. Zugang: 6000
5./8. Bestand: 816000

Lohn : siehe Versand!

Betriebspunkt: Versand.

Tag : 5./8. 1911
Zahl der Arbeiter : 4
Ausgekarrt: auf den Platz 6000
in die Wagen 22000
auf die Halde 200
28200

Lohn : (Akkord 75 Pf. je Tausend) M 21.15
Materialverbrauch : 1 kg Wagenöl.

Betriebspunkt: Kraftanlage (Kessel und Dampfmaschine).

Tag : 5./8. 1911
Zahl der Arbeiter : 3
Lohn : (Schichtlohn) M 14.—
Materialverbrauch : 15 T. Nuß 4 Königsborn (Baden 50702)
2,5 kg Zyl.-Öl, 3 kg Maschinen-Öl
2 kg Putzwolle.

Betriebspunkt: Werkstatt.

Tag : 5./8. 1911
Lohn : 2 Arbeiter je 5 Stunden = 10 Stunden
Schichtlohn = M 5.—
Leistung : 6 Stunden Reparatur Wagen für Seilbahn
4 Stunden Reparatur Ziegelpresse
Materialverbrauch : $^1/_2$ qm Zinkblech, 10 Schrauben 13/70 } für Presse
2 Radsätze, 6 Bolzen } für Seilbahnwagen

Betriebspunkt: Materialienlager.

Tag : 5./8. 1911
Eingang : 1 Faß Zyl.-Öl Brutto 180 kg
Tara 35 „
Netto 145 kg

200 Schienennägel
Ausgang : 1 Hacke, 1 Spaten . . . für Tongrube
1 Rolle Schieberpapier . . . für Ofen
1 kg Wagenöl . . . für Lagerplatz
2 kg Zyl.-Öl, 3,5 kg Masch.-Öl, 2 kg Putzwolle für Kraftanlage
$^1/_2$ qm Zinkblech, 10 Schrauben 13/70, 2 Radsätze u. 6 Bolzen f. Werkstatt.

Diese Meldungen werden von der Betriebsverwaltung ständig auf ihre Richtigkeit hin kontrolliert und jeden Tag in besonderen Listen zusammengestellt, z. B. die Leistungen etwa in folgender Weise (siehe Anlage 1).

Anlage 1.

Leistungen 1911.

Tag	Tongrube		Presse		Trockenanlage		Trockenschuppen		Ringofen		Lagerplatz		Versand	
	Soll	Haben	Soll	Haben	Soll	Haben	Soll	Haben	Soll	Haben	Soll	Haben	Soll	Haben
1911														
1./4.	—	160 Wg.	32000	30500	30500	32000	4000	—	28000	29000	3000	—	26000	26000
2./4.	—	165 „	33000	33200	33200	32500	4200	—	28300	27000	5000	—	22000	22000
3./4.	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .
. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .
29./4.	—	168 „	33600	33500	33500	33000	4000	—	29000	28000	—	3000	31000	30800
30./4.	—	162 „	32400	32700	32700	33000	4500	—	28500	30000	—	8000	38000	38000
esamt -April	—	4100	820000	817000	817000	814000	98000	—	716000	710000	40000	230000	900000	899600
. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .
esamt 911	—	42000	8400000	8388000	8388000	8310000	720000	714000	8304000	8260000	3400000	1600000	6460000	6458000

Die Leistung der Presse hat also ungefähr der Menge des zugeführten Rohmaterials entsprochen (1 Wagen = 200 Steine), die Leistungen der Tongrube und der Presse kontrollieren sich also gegenseitig. In der Trockenanlage sind 78000 Formlinge verdorben, im Schuppen 6000. Unter der Voraussetzung, daß der Ringofen am 31./12. vollständig leer war, ist also auch hier ein Verlust von 44000 Steinen entstanden. Auf dem Platze wurden am 31./12. 1780000 Steine gezählt, während 3400000 — 1600000 = 1800000 vorhanden sein sollten; die Fehlmenge beträgt also 20000 Stück. Auch im Versande zeigt sich eine Fehlmenge von 2000 Stück. Alle diese Differenzen sind aufzuklären und zu begründen.

Zwecks Vermeidung oder Erschwerung heimlicher und betrügerischer Verkäufe oder des Verschleppens von Waren und Gegenständen muß namentlich der Versand überwacht und häufiger kontrolliert werden. Ein vorzügliches Hilfsmittel und einen zuverlässigen Anhalt für diese Aufgabe bietet das Versandbuch, wenn es gut eingerichtet ist und genau geführt wird.

Der Meister oder Vorarbeiter, der den Versand zu leiten und zu melden hat, ist verpflichtet, alle Waren und Gegenstände, welche das Werk verlassen, sofort in das Versandbuch einzutragen, dessen Seiten mit fortlaufenden Zahlen versehen sind. Außerdem sind die einzelnen Versandposten der Reihe nach mit Nummern bezeichnet. Die genaue und pünktliche Eintragung aller Versandposten sofort bei Abgang der Waren oder Gegenstände ist scharf zu überwachen und jede Zuwiderhandlung unnachsichtlich zu bestrafen. Die Einrichtung und Handhabung des Versandbuches ist aus folgender Aufstellung ersichtlich (siehe Anlage 2).

Die monatlichen Schlußsummen werden der Geschäftsleitung (Zentrale) in A als Anlage zu den Monatsberichten zugesandt.

Es ist leicht einzusehen, daß bei strenger und genauer Durchführung dieser Vorschriften sowohl Irrtümer und Versehen als auch ein betrügerisches Verschleppen der Gegenstände und Waren außerordentlich erschwert wird. So würde z. B. ein heimliches Versenden oder Verkaufen von Waren kaum möglich sein, weil die Fehlmengen im Versande oder auf dem Lagerplatz durch Weiterberechnung aus den vorhergehenden Stufen sich bald herausstellen müßten. Ebenso sind falsche Buchungen in den Lohnlisten bei eingehender Prüfung und Vergleichung mit den täglichen Leistungen leicht klarzustellen und aufzudecken.

Für eine wirksame Kontrolle des Materialverbrauchs ist es allerdings noch unerläßlich, daß über das Materialienlager eine genaue Bestandsrechnung geführt und die Richtigkeit der Buchungen sowie die Übereinstimmung der Soll- und Ist-Bestände von Zeit zu Zeit geprüft wird.

Ebenso wichtig wie die Vermeidung von Verlusten ist aber für den Betriebsleiter die Möglichkeit, aus diesen Meldungen und Zusammenstellungen durch Vergleich mit anderen Betriebsstufen in anderen Abteilungen oder in anderen Zeitabschnitten zu berechnen und zu erwägen, ob die Löhne, die Leistungen, der Materialverbrauch, die Reparaturen usw. erhebliche Abweichungen zeigen und danach zu untersuchen, welche Gründe und Ursachen hierfür vorliegen und wie diese den Betrieb schädigenden Verhältnisse beseitigt oder verbessert werden können.

Die Zusammenstellung und Prüfung der Löhne soll namentlich Aufklärung geben

1. ob die verausgabten Lohnbeträge richtig sind, d. h. ob sie wirklich „verdient“ und entsprechende Leistungen für den Betrieb vorhanden sind,
2. welche Entwicklung die Löhne nehmen
 a) hinsichtlich des Verdienstes der Arbeiter,
 b) hinsichtlich der Selbstkosten.

Um betrügerische und irrtümliche Buchungen in den Lohnlisten zu vermeiden, ist es unbedingt notwendig, die Zahl der beschäftigten Arbeiter und die Höhe der Lohn- und Akkordsätze an den einzelnen Arbeitspunkten häufiger zu kontrollieren und zwar zu verschiedenen Zeiten, bald vormittags, bald nachmittags, bald früh, bald spät. Es ist nicht erforderlich, daß man jedesmal sämtliche Betriebspunkte besucht und die richtigen Zahlen feststellt. Die Meister oder Vorarbeiter, welche die Tagesmeldungen zu machen haben, müssen aber stets darauf gefaßt sein, daß eine Kontrolle ihrer Meldungen stattfindet oder stattgefunden hat.

Die Kontrolle wird noch weiter verschärft durch die Gegenüberstellung der Lohnbeträge und Leistungen für eine bestimmte Lohn- oder Betriebsperiode. Da diese Aufstellung auch für die Prüfung und Untersuchung der Lohnentwicklung in Betracht kommt, soll sie näher erläutert werden.

In derselben Weise wie die Leistungen werden auch die täglich gemeldeten Löhne für die ein-

Anlage 2.

Versand 1911.

Nr.	Tag	Empfänger	Station	Wagen Nr.	Steine	Sonstige Gegenstände
		Übertrag	—	—	115000	—
808	5./8.	W. Köller	Essen	Brsl. 40112	4000	—
809	„	Emil Zabel, Gelsenkirchen	—	(Fuhre)	6000	—
810	„	Rep. Ofen	—	—	1500	—
811	„	Fritz Kern	Schalke	Esn. 201107	4000	—
812	„	„	„	Elbf. 65100	6500	—
813	„	H. Dörner	Duisburg	—	—	4 l. Fässer
814	„	Ernst Koch	Cöln	—	—	2 l. Kisten
815	„	Herm. Wurm, Hier usw	—	—	—	4 Ziegelkarren

zelnen Betriebspunkte mit Angabe der Arbeitsschichten zusammengestellt. Für den Monat April würden also die Zahlen etwa so lauten (siehe Anlage 3).

Anlage 3.

Löhne 1911.

Tag	Tongrube			Presse			Trocken-anlage			Trocken-schuppen			Ringofen			Versand			Kraft-anlage			Werkstatt		
	Schichten	Lohn		Schichten	Lohn		..	...		..	...		..	. .		..	...		..	...		..	...	
1./4.	8	40	—	4	20	20	3	12	—	1	3	—	6	41	40	4	21	75	3	14	—	1	5	—
2./4.	8	41	25	4	21	28	3	12	—	1	3	—	6	41	64	3	20	25	3	14	—	2	10	—
3./4.	...	...	..	...	...	..	..	...	..	..	..	..	..	...	..	..	...	..	..	..	..	..	..	..
...	...	...	..	...	...	..	..	...	..	..	..	..	..	...	..	..	...	..	..	..	..	..	..	..
29./4.	8	42	—	4	21	40	3	12	—	1	3	—	6	42	20	4	23	70	3	14	—	0,5	2	50
30./4.	8	40	50	4	21	08	3	12	—	1	3	—	6	41	80	5	28	50	3	14	—	1,50	7	50
Gesamt April	200	1025	—	100	526	80	75	300	—	25	75	—	150	1047	40	120	704	70	75	350	—	40	200	—
Mittlerer Lohn pr. Schicht		5	12^{5}		5	26^{8}		4	—		3	—		6	98^{3}		5	87^{3}		4	66^{7}		5	—
. 1000 Steine		1	25^{2}		0	64^{5}		0	36^{8}		0	75^{5}		1	46^{3}		0	78^{3}		0	47^{7}		0	24^{5}
he Aufstell. 1		1025 / 817			526,80 / 817			300 / 815,5			75 / 98			1047,40 / 716			704,70 / 899,6			350 / 817			200 / 817	

Die Gesamtsummen der verausgabten Löhne für den Monat April betragen demnach auf Grund der kontrollierten Tageszettel:

	Zahl der Schichten	Lohnbetrag
Tongrube	200	M 1025.—
Presse	100	„ 526.80
Trockenanlage	75	„ 300.—
Trockenschuppen	25	„ 75.—
Ringofen	150	„ 1047.40
Versand	120	„ 704.70
Kraftanlage	75	„ 350.—
Betrieb:	745	M 4028.90
Reparaturen (Werkstatt)	40	„ 200.—
Gesamt:	785	M 4228.90

Mittlerer Schichtlohn M 5.40.

Daß zunächst eine genaue Prüfung der Lohnlisten und der Lohnbeträge auf rechnerische Richtigkeit stattfindet und stattfinden muß, braucht wohl nicht besonders erwähnt zu werden. Wenn nun feststeht, daß die Lohnzahlen und Summen für die einzelnen Arbeiter nach den vermerkten Schichten oder Leistungen und den Lohn- und Akkordsätzen rechnerisch richtig sind, dann kommt die vergleichende Zusammenstellung mit obigen für die einzelnen Betriebspunkte ermittelten Zahlen. Die beiderseitigen Summen müssen — wenn bei den Meldungen und Rechnungen keine Fehler gemacht wurden — übereinstimmen und aus der Übereinstimmung kann man ziemlich sicher schließen, daß die Lohnzahlung in allen Teilen richtig ist.

Besondere Beachtung verdienen die in obigen Aufstellungen ermittelten Durchschnittslöhne für die Schicht und Einheitsmenge. Diese Durchschnittslöhne werden monatlich für die einzelnen Betriebsstufen wie auch für den Gesamtbetrieb zusammengestellt und führen in ihrer auf- und absteigenden Entwicklung für den aufmerksamen und kundigen Beobachter eine deutliche und lehrreiche Sprache. Wenn an einem Betriebspunkt der Durchschnittslohn in auffallender Weise plötzlich und übermäßig in die Höhe schnellt, wird man untersuchen, ob diese ungewöhnliche Lohnerhöhung auch berechtigt ist, d. h. ob die Arbeitsleistung und die Arbeitsbedingungen auch der Höhe des Lohnes entsprechen. Namentlich das Verhältnis zwischen dem Durchschnittslohn für die Schicht und für 1000 Steine (Einheitsmenge) gibt oft wertvolle Fingerzeige für die fernere Einrichtung und Handhabung der Lohnzahlungen und der Lohnpolitik. Andererseits aber zeigt dieses wechselnde Verhältnis, wie etwa getroffene Änderungen in den Betriebseinrichtungen oder in der Arbeitsweise sich bewähren, nach welcher Richtung weitere Änderungen und Verbesserungen zu erstreben sind.

Daß auffällige und unerklärliche Verschiebungen in den Durchschnittslöhnen (nach Schichten oder Leistungsmengen) und die daran anschließende genauere Untersuchung ebenfalls dazu beiträgt, Fehler und Fälschungen in den Lohnlisten und bei den Lohnzahlungen zu vermeiden oder erheblich zu erschweren, ist eine weitere Mahnung, der Entwicklung dieser Durchschnittslöhne mit größter Aufmerksamkeit zu folgen.

Die Kontrolle des Materialverbrauchs soll ebenso wie bei den Löhnen namentlich aufklären und feststellen

1. ob die Materialien tatsächlich für den Betrieb und im Betriebe verbraucht sind,

2. wie das Verhältnis ist zwischen Materialverbrauch und Leistung.

Die Grundbedingung für eine geregelte und wirksame Kontrolle des Materialverbrauchs ist eine gut eingerichtete und verwaltete Materialien-Ausgabe (auch -Einnahme) nnd -Verbuchung. So verschieden diese Einrichtungen bei den einzelnen Werken und Betrieben auch sind und sein können, so sind gewisse Grundlinien doch allen gemeinsam.

Über jede Materialien-Ausgabe muß ein Belag — unterschrieben von dem Meister oder Vorarbeiter der verbrauchenden Betriebsstelle — vorhanden sein und die Materialien werden nur gegen Aushändigung dieser Quittungen verabfolgt. Die Beläge enthalten folgende Angaben:

1. den Tag des Verbrauchs,
2. die Verbrauchsstelle,
3. den Gegenstand (mit Angabe der Stückzahl oder Menge).

Nach den Lieferanten-Rechnungen oder Kasse-Ausgabeposten werden die erhaltenen Materialien nach ihrer Art getrennt mit Angabe der Stückzahl und Mengen in ein Materialien-Eingangsbuch eingetragen, welches in Form eines amerikanischen Journals eingerichtet ist. Für das Materialien-Ausgangs-Buch, welches in gleicher Weise eingerichtet ist, geben die oben erwähnten Ausgabebeläge, welche der Reihe nach eingeheftet, numeriert und gut aufbewahrt werden müssen, die Grundlage.

Die Einrichtung und Führung dieser Materialien-Bücher zeigt folgende Aufstellung (siehe Anlage 4a und 4b).

Die Kontrolle des *Kalkwerkbetriebes* zeigt nur insofern Abweichungen von der Kontrolle des Ziegeleibetriebes, als der Betriebsgang der Kalkfabrikation sich von dem der Ziegelei unterscheidet.

Die in den Steinbrüchen durch Sprengschüsse gelösten Kalksteine werden durch Lokomotiven über eine Schmalspurbahn an die Ringöfen gebracht, dort abgekippt, mit Schiebkarren in den Ringofen gefahren und gesetzt. Dann wird der Kalkstein gebrannt. Der gebrannte Kalk wird je nach Bedarf aus dem Ofen gebracht und an die Kundschaft verschickt.

In dem Kalkwerksbetriebe sind daher folgende Betriebsstufen zu unterscheiden:

Anlage 4a.

Materialien-Eingang.

Beleg Nr.	Tag	Lieferant	Zylinderöl		Maschinenöl		Wagenöl		Hacken		Spaten		Radsätze		usw.
			Menge kg	Preis pr. kg	Menge kg	Preis pr. kg	Menge kg	Preis pr. kg	Menge Stück	Preis pr. St.	Menge Stück	Preis pr. St.	Menge Stück	Preis pr. St.	
	1911														
14	1./2.	E. Rolle	150	0,80	200	0,35	80	0,20	.	.	.	.	.	.	
18	3./2.	F. Siegert	.	.	.	.	.	.	20	0,80	10	0,60	.	.	
21	5./2.	H. Jäger	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	8	12	
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	
	28./2.	übern. n. Lager-Buch:	420	.	680	.	140	.	80	.	50	.	15	.	
		fol.	7		8		9		10		11		12		

Anlage 4b.

Materialien-Ausgang.

Beleg Nr.	Tag	Verbrauchsstelle	Zylinderöl		Maschinenöl		Wagenöl		Hacken		Spaten		Radsätze		usw.
			Menge kg	Preis pr. kg	Menge kg	Preis pr. kg	Menge kg	Preis pr. kg	Menge Stück	Preis pr. St.	Menge Stück	Preis pr. St.	Menge Stück	Preis pr. St.	
	1911														
24	1./2.	Ofen									2	0,60			
25	„	Tongrube					5	0,20	4	0,80					
26	„	Kraftanlage	10	0,80	10	0,35									
27	„	Werkstatt											2	12	
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	
.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	
	28./2.	übern. n. Lager-Buch:	350		720		110		60		70		12		
		fol.	7		8		9		10		11		12		

Bei den Eingängen ist das Augenmerk besonders darauf zu richten, daß alle Materialien, welche dem Betrieb berechnet werden, auch richtig angeliefert und mit genauer Angabe der Mengen und Preise in das Eingangsbuch eingetragen werden, während jede Ausgabe durch den zugehörigen Belag hinsichtlich der Mengen, der Verbrauchsstelle und des Empfängers näher zu erklären ist. Die richtige und ordnungsmäßige Verwendung der auf den Ausgabebelägen verzeichneten Materialien muß hin und wieder — notfalls auch öfter — an den einzelnen Verbrauchsstellen nachkontrolliert werden — in gleicher Weise, wie das bereits bei der Kontrolle der Löhne gezeigt wurde.

Ebenso werden von Zeit zu Zeit — wenigstens jeden Monat — die tatsächlich vorhandenen Bestände einzelner Materialien (abwechselnd) festgestellt und mit den Buchbeständen verglichen. Ergeben sich hierbei Differenzen zwischen Soll- und Istbestand, so muß der Materialienverwalter diese aufklären.

Es bedarf keiner Frage, daß bei dieser Materialien-Kontrolle ein Verschleppen oder eine mißbräuchliche Verwendung der Materialien kaum möglich ist.

1. Steinbruch,
2. Schmalspurbahn,
3. Ringofen,
4. Verladung,
5. Werkstatt,
6. Materialien-Lager.

Die täglichen Meldungen dieser einzelnen Betriebspunkte über Zahl der Arbeiter, Leistungen, Löhne und Materialverbrauch werden in der bereits beim Ziegeleibetrieb geschilderteu Weise gemacht, z. B.

Betriebspunkt: Steinbruch.

Tag : 1./2. 1911
Zahl der Arbeiter: 10
Leistung : 160 Wagen
Lohn : M 16.— Schichtlohn (4.—) f. Abräumen
„ 40.— Akkord (25 Pf. pr. Wagen)
M 56.—

Materialverbrauch: 3 Steingabeln, 5 kg Sprengpulver, 1 Ring Zündschnur.

Die Leistung des Steinbruchs (160 Wagen) wird in der bekannten Weise der Bahn belastet und dieser bei der Ablieferung an das Steinlager beim Ringofen wieder gutgeschrieben und dafür das Lager belastet usw. Beim Ringofen lauten die Angaben bz. der Leistung folgendermaßen:

Angefahren : 160 Wagen Kalkstein à $^3/_4$ T. = 120 T.
Eingesetzt : 1 Kammer = 90 T. Steine
Gebrannt : $1^1/_3$ Kammer = 120 T. Steine
Ausgefahren: $1^1/_2$ Kammer = 75 T. Kalk.

Hier ist also bei der Angabe der Leistungen und Berechnung der Mengen scharf zwischen Kalkstein und fertigem (gebranntem) Kalk zu unterscheiden, da der Kalkstein beim Brennen etwa die Hälfte seines Gewichtes einbüßt.

Die Schlußsumme der Monatsleistungen in den einzelnen Betriebsstufen als Maßstab für die Berechnung und Prüfung der Lohnkosten und des Materialverbrauchs wie auch als Prüfstein für die Richtigkeit der Meldungen und Weiterlieferung von Stufe zu Stufe lautet also etwa so (siehe Anlage 5).

Formerei, wozu dann noch — wie bei jedem Betrieb — Lagerplatz und Verladung kommen.

Die schwache Stufen- (Quer-) Gliederung wird aber dadurch ausgeglichen, daß die Zementwarenfabrik eine ganze Reihe verschiedener Warengattungen aufweist, welche eine getrennte Behandlung, Verbuchung und Kontrolle erfordern.

Es werden hergestellt:

1. Zementrohre von 8, 10, 12, 15, 20, 25, 30, 35, 40, 45, 50, 60, 70, 80, 90 und 100 cm.
2. Zementplatten von 20 × 20, 25 × 25 und 30 × 30 cm Größe.
3. Zementfalzziegel.

Während also in der Ziegelei und dem Kalkwerk von den einzelnen Betriebsstufen täglich die Arbeiterzahl, die Löhne, Leistungen und der Materialverbrauch gemeldet wurden, geben hier nicht die Betriebsstufen, sondern die Warengattungen die Grundlage für diese Meldungen. Es ist dabei noch zu beachten, daß die Mörtelbereitung als ein gesonderter Betrieb behandelt und verbucht wird, dem die Rohmaterialien Zement, Kies und Sand

Anlage 5.

Kalkwerk (Leistungen April 1911).

	Tag	Steinbruch	Schmalspurbahn		Steinlager		Ringofen		Versand	
			Soll	Haben	Soll	Haben	Soll	Haben	Soll	Haben
		Wagen	Wagen à $^3/_4$ T.		T.	T.	T.	T.	T.	T.
	1	.	.	.	.	.	.	.	.	.
		.	.	.	.	.	.	.	.	.
Summe		4000	4000	4000	3000	2800	2800	1600	1600	1600

Auf dem Lager am Ringofen verbleibt also ein Bestand von 200 T. Kalkstein. In den Ringofen wurden 2800 T. Kalkstein eingesetzt, während 1600 T. Kalk ausgebracht wurden. Das Ergebnis an Kalk ist also etwa 57 v. H. des eingesetzten Kalksteins. Diese monatlich ermittelten Verhältniszahlen für das Brennergebnis wie die in der bereits früher geschilderten Weise ermittelten Durchschnittszahlen für die Löhne und den Materialverbrauch werden für die Kontrolle des Kalkwerkbetriebes in gleicher Weise benutzt und verwendet, wie das für den Ziegeleibetrieb bei den entsprechenden Zahlen gezeigt wurde.

Der Betrieb der *Zementwarenfabrik* ist insofern ganz verschieden von dem Betriebe der Ziegelei und des Kalkwerks, als von den benutzten Rohmaterialien: Zement, Kies und Sand — nur letzteres in eigener Grube gewonnen wird, während die anderen Materialien von auswärts mit der Bahn bezogen werden. Infolgedessen ist der Betriebsgang der Zementwarenfabrik sehr kurz und einfach. Aus den Rohmaterialien wird zunächst der passende Mörtel bereitet. Der Mörtel wird dann in die Formen eingestampft oder auf die Unterlagen aufgestrichen und die Formen oder Unterlagen abgelöst. Die Formstücke sind fertig und müssen nur noch einige Zeit lagern, um genügend zu erhärten.

Eine Gliederung in zahlreiche Betriebsstufen kann deshalb hier nicht in Frage kommen. Der Betrieb zerfällt lediglich in die Mörtelbereitung und die

(auch Wasser) in der bekannten Weise zunächst belastet werden, der aber andererseits durch Abgabe der fertig bereiteten Mörtel an die verschiedenen Warengattungen wieder entlastet wird. Die Fabrikation wird aus praktischen Gründen möglichst so eingerichtet, daß gleichzeitig nur Waren gleicher Art, welche den gleichen Mörtel erfordern, hergestellt werden.

Die Mörtelbereitung meldet dann in der bekannten Weise:

Betriebspunkt: Mörtelbereitung.

Tag : 4./6. 1911.
Zahl der Arbeiter: 2
Lohn : M 8.— (Schichtlohn M 4.—)
Leistung : 2 cbm Mörtel 1 : 2 für Falzziegel
6 „ „ 1 : 2 : 4 für Rohre
Materialverbrauch: 40 S. = 2 T. Zement
3 Karren = 6 „ Sand
4 „ Kies.

Ebenso werden täglich über jede einzelne Warengattung, welche hergestellt wurde, die Angaben betr. Lohn, Leistung und Materialverbrauch der Betriehsleitung eingereicht, z. B.:

Warengattung: Falzziegel.

Tag : 4./6. 1911
Zahl der Arbeiter: 4
Lohn : M 24.— (Akkord 2 Pf. pr. Stück)
Leistung : 1200 Falzziegel
Materialverbrauch: 2 cbm Mörtel 1 : 2
3 kg Farbe
1 L. Formenöl.

Da fast ausschließlich Akkordlohn (Stücklohn) gezahlt wird, ist die Lohnberechnung sehr einfach

und ihre Kontrolle nach den Leistungen, Ablieferungen und Lagerbeständen in der früher geschilderten Weise leicht und genau durchzuführen. Neben der laufenden Kontrolle gibt auch hier die Zusammenstellung der Löhne für einen bestimmten Zeitabschnitt im Vergleich zu den tatsächlichen Leistungen nach dem Versand und den Lagerbeständen und auf Grund der Akkordsätze einen sicheren und zuverlässigen Maßstab für die Richtigkeit der ausgezahlten Lohnsummen.

Da die Beschaffung der Mörtelmaterialien bei der Zementwarenfabrikation den größten Teil der Kosten ausmacht, so liegt es auf der Hand, daß eine Kontrolle des Materialverbrauchs, wie sie schon bei dem Betriebe der Ziegelei gezeigt wurde, hier in verschärftem Maße zur Geltung kommt. Auch hier findet die Tatsache, daß Löhne, Leistungen und Materialverbrauch in engem Zusammenhang stehen und sich gegenseitig kontrollieren — d. h. daß man die Schlußzahlen für bestimmte Zeitabschnitte zu einer wechselseitigen wirksamen und zuverlässigen Kontrolle benutzen kann — gebührende Beachtung. Es würde zu weit führen und unnötige Wiederholungen veranlassen, auch für diesen Betrieb Einzelaufstellungen über die Löhne, Leistungen und den Materialverbrauch wie über die Handhabung der Kontrolle zu bringen. Aus den Beispielen für die Ziegelei und das Kalkwerk lassen sich ohne weiteres die entsprechenden Zusammenstellungen für die Zementwarenfabrik — wie für jeden anderen Betrieb — herleiten.

Bei der Häuser- und Grundstücks-Verwaltung kann dagegen von einzelnen Betriebsstufen nicht die Rede sein. Hier kommt es lediglich darauf an zu ermitteln:

1. ob die nach den vorhandenen Häusern und Grundstücken und den abgeschlossenen Miet- und Pachtverträgen sich ergebenden Soll-Einnahmen auch tatsächlich vereinnahmt sind;

2. wie sich die einzelnen Häuser, Häusergruppen und Grundstücke verzinsen.

Die Grundlage für die Kontrolle dieser Verwaltung ist daher zunächst eine genaue Aufstellung des Grund- und Häuserbesitzes mit Einzelangabe der zu vermietenden Wohnungen und zu verpachtenden Grundstücke und ferner ein genaues Verzeichnis der Miet- und Pachtverträge.

Zur Kontrolle des richtigen Einganges der Miet- und Pachtbeträge dient dann folgende Aufstellung (siehe Anlage 6).

Die Reparaturen und sonstigen Unterhaltungskosten werden auf einem besonderen Konto unter Bezeichnung der Reparaturstelle (Haus Nr...) verbucht und können, falls man die Verzinsung für einzelne Häuser, Häusergruppen oder Grundstücksteile feststellen will, leicht ausgezogen und auf die entsprechenden Einnahmen verrechnet werden. Selbstverständlich kann und muß die Geschäfts- und Betriebskontrolle sich noch nach vielen anderen Richtungen hin bewegen. Es sollte hier nur ein Fingerzeig gegeben werden, in welcher Weise man eine wirksame Kontrolle einrichten und ausüben und welchen Nutzen man daraus ziehen kann.

Besonders soll aber noch darauf hingewiesen werden, daß die vielfach gehandhabte Kassen-Kontrolle in der Weise, daß die Kassenbuchungen nach den Belägen und der Buchbestand mit dem wirklichen Kassenbestand verglichen wird, nur geringen Wert hat. Denn wenn auch nach diesen Feststellungen die Kasse stimmend gefunden wurde, so kann das nur besagen, daß die Ausgaben der Kasse nach den Belägen stimmen und der buchmäßige Bestand vorhanden ist. Ob aber auch alle Zahlungen an die Kasse auch tatsächlich vereinnahmt sind, ob für alle Leistungen und Lieferungen die dem Geschäft gutkommenden Beträge auch wirklich verbucht und in irgend einer Form — sei es durch Einzahlung an die Kasse oder an die Bank oder durch Verrechnung — dem Geschäft zugeflossen sind, das läßt sich nur durch eine planmäßige Kontrolle der gesamten Aufwendungen und Leistungen von Stufe zu Stufe prüfen und ermitten. —

Anlage 6.

Mieten und Pächte 1911.

Bezeichnung	Lage	Mietpreis Pacht	Vertrag Nr...	Eingänge	Kasse fol.	Ausfall	Bemerkungen
I. Etage	Hafengasse 8	900 M j.	6	1./1. M 225	1	—	
				1./4. „ 225	10	—	
				1./7. „ 225	18	—	
				1./10. „ 225	27	—	
II. „	„	600 M j.	9	1./1. „ 150	2	—	
				1./4. „ 150	11	—	
				1./7. „ 100	20	M 50.—	1 Monat leergestanden
				1./10. „ 150	28	—	
....			...		...	...	
Acker 2 ha	Flur 3 Parz. 20	400 M j.	7	1./4. „ 200	10	—	
				1./10. „ 200	32	—	
Wiese 2,40 ha	Fl. 3 Nr. 65	180 M j.	15	1./4. „ 90	10	—	
				1./10. „ 60	34	M 30.—	gestundet
....			...		...	...	
Gesamt		M 22400		M 21200		M 1200	

Gründungshergang und Gründungskosten bei Aktiengesellschaften und Gesellschaften mit beschränkter Haftung.

Von R. Beigel, Straßburg.

(Schluß.)

b) Abwicklung der Gründungsgeschäfte.

Die Abwicklung der Gründungsgeschäfte vollzieht sich in folgender Reihenfolge:

1. Festsetzung des Gesellschaftsvertrages durch die Gründer;

2. Abhaltung der konstituierenden Generalversammlung unter Mitwirkung eines Notars und Beschlußfassung über den vorgelegten Gesellschaftsvertrag;

3. Wahl des ersten Aufsichtsrates und seines Präsidenten durch die Gründer und Bestellung des ersten Vorstandes durch den Aufsichtsrat.

Die Wahl des Aufsichtsrates und seines Präsidenten erfolgt in gerichtlicher oder notarieller Form, soweit sie nicht schon im Gesellschaftsvertrag ihren Ausdruck gefunden hat. In jedem Falle ist die Erklärung der Gewählten aufzunehmen, daß sie die Wahl annehmen.

4. Versammlung des Aufsichtsrates zwecks Bestellung des ersten Vorstandes, falls dieser nicht gleich bei der Wahl des Aufsichtsrates bestellt worden sein sollte. Die Bestellung kann entweder separat in notariell beglaubigter Form erfolgen oder zugleich im Gesellschaftsvertrag aufgenommen werden.

Unabhängig hiervon ist unter Privatunterschrift ein Anstellungsvertrag zu betätigen, der über Gehalt, Tantiemen, Kündigung, Vertretungsbefugnis, Kaution, Urlaub und ähnliches, Bestimmung trifft.

5. Einzahlung der auf die übernommenen Aktien entfallenden Beträge, bzw. des Begebungskurses der Emission durch die Banken zu Händen und zur Verfügung des Vorstandes, sowie Übernahme der Sacheinlagen durch denselben. Als Barzahlung gilt nur Zahlung in deutschem Gelde, in Reichskassenscheinen oder in gesetzlich zugelassenen Noten deutscher Banken.

6. Anfertigung eines schriftlichen Gründerberichts, in welchem die Gründer die in die Gesellschaft eingebrachten Vermögensobjekte genau angeben, die Angemessenheit der Preise, sowie die in Zahlung gegebenen Aktien, bzw. deren Beträge als entsprechenden Gegenwert begründen. Dieser Bericht ist unter Privatunterschrift zu erstatten. Dem Bericht sind die Taxen von geeigneten Sachverständigen anzufügen.

7. Nachprüfung des Gründerberichtes durch Aufsichtsrat und Vorstand, wobei sie über den Befund einen eigenen Bericht schriftlich abzustatten haben. Als Grundlage hierfür dienen die für die Gründung maßgebenden Unterlagen; demnach der Gesellschaftsvertrag, der Gründerbericht und die Taxen der Sachverständigen. (§ 191 HGB.)

c) Die Simultangründung.

Der Gesellschaftsvertrag.

In den Gesellschaftsvertrag müssen nach § 182 HGB. folgende Punkte aufgenommen werden:

1. Firma und Sitz der Gesellschaft;
2. Gegenstand des Unternehmens;
3. Höhe des Grundkapitals und der Aktien;
4. Art der Bestellung und Zusammensetzung des Vorstandes;
5. Vorschriften über die Berufung der Generalversammlung;
6. Form, in der Bekanntmachungen der Gesellschaft zu geschehen haben.

Nicht gesetzlich vorgeschrieben, aber zu empfehlen ist, folgende weitere Punkte im Gesellschaftsvertrag aufzunehmen:

7. Festsetzung etwaiger besonderer Vergünstigungen für bestimmte Aktienarten (Vorzugsaktien, Prioritätsaktien) mit Bezug auf Verteilung des Gewinns und des Gesellschaftsvermögens;
8. Festsetzung, ob das Grundkapital voll oder nur zum Teil und zu welchem? einberufen ist;
9. Bei nicht voll einbezahltem Aktienkapital, Angabe der Termine, in welchen der noch ausstehende Teil einzuberufen ist, bzw. ob die Festsetzung dieser Termine dem Aufsichtsrat überlassen ist;
10. Form, in der Inhaberaktien in Namenaktien und umgekehrt Namenaktien in Inhaberaktien umzuwandeln sind;
11. Festsetzung, ob die Aktionäre außer ihrer Aktieneinzahlung noch zu anderen, nicht in Geld bestehenden Leistungen verpflichtet sind;
12. Vorschriften über Stimmrecht und Stimmenzahl, deren die einzelnen Generalversammlungsbeschlüsse bedürfen, um Rechtskraft zu erlangen;
13. Bestimmungen über Aufstellung der Bilanz, über vorzunehmende Abschreibungen und über Schaffung von Reserven;
14. Festsetzung der Art, nach der der Reingewinn zu verteilen ist;
15. Der Gesellschaftsvertrag kann (aber er muß nicht) zugleich auch die Wahl des ersten Aufsichtsrates und seines Präsidenten vorsehen; geschieht dies, so ist damit eine Verbilligung der notariellen Kosten verbunden. Auch die Bestellung des ersten Vorstandes kann in den Gesellschaftsvertrag aufgenommen werden.

d) Die Sukzessivgründung.

Wird die Aktienemission nur zum Teil von den Gründern übernommen, so zwar, daß der andere Teil beim weiteren Publikum untergebracht werden muß (Sukzessivgründung), so ist die Tatsache, daß dies geschehen ist, dem Gericht nachzuweisen. So lange dies nicht geschehen, gilt die Gesellschaft als nicht errichtet. Die Zeichnung erfolgt durch schriftliche Erklärung, aus der die Beteiligung nach der Anzahl und, falls verschiedene Aktien ausgegeben sind, nach dem Betrag und der Gattung der Aktien hervorgehen muß.

Die Erklärung (Zeichnungsschein) muß doppelt ausgestellt sein und hat zu enthalten:

1. den Tag der Feststellung des Gesellschaftsvertrages, und wenn mehrere Gattungen von Ak-

tien mit verschiedener Berechtigung ausgegeben werden, den Gesamtbetrag einer jeden;

2. den Namen, Stand und Wohnort der Gründer;

3. den Betrag, für welchen die Ausgabe der Aktie stattfindet und den Betrag der festgesetzten Einzahlungen;

4. den Zeitpunkt, in welchem die Zeichnung unverbindlich wird, sofern nicht bis dahin die Errichtung der Gesellschaft beschlossen ist;

5. Die Zusicherung von Vorteilen (Belohnung, Vergütung, Gratisaktien, Genußscheine für Gründungsbemühungen).

Zeichnungsscheine, die diesen Inhalt nicht vollständig, oder außer dem unter Nr. 4 bezeichneten Vorbehalte Beschränkungen in der Verpflichtung des Zeichners enthalten, sind nichtig, wie jede nicht in dem Zeichnungsschein enthaltene Beschränkung der Gesellschaft gegenüber unwirksam ist. Erfolgt ungeachtet eines hiernach nichtigen, oder infolge verspäteter Errichtung der Gesellschaft, unverbindlichen Zeichnungsscheins die Eintragung der Gesellschaft in das Handelsregister, so ist der Zeichner der Gesellschaft wie aus einem gültigen Zeichnungsschein verpflichtet, wenn er auf Grund der Erklärung, daß er sich an dem Unternehmen mit einer bestimmten Anzahl von Aktien beteiligen will, in der Generalversammlung, die zur Beschlußfassung über die Errichtung der Gesellschaft berufen wird, mitstimmt oder später als Aktionär Rechte ausübt oder Verpflichtungen erfüllt. (§ 189 HGB.)

e) Die qualifizierte Gründung.

Eine „qualifizierte Gründung" liegt vor:

1. wenn einem Aktionär gestattet wird, auf seine Aktien andere Einlagen als bares Geld zu machen;
2. wenn die Aktiengesellschaft, noch ehe ihre Gründung abgeschlossen ist, verbunden wird, von einem Aktionär oder einem Dritten, Anlagen oder sonstige Vermögensstücke zu übernehmen;
3. wenn einem Aktionär besondere Vorteile zugesichert werden;
4. wenn die Aktiengesellschaft für die Gründung den Gründern eine Belohnung oder Vergütung von Auslagen zu zahlen hat.

Die Einbringung von Sacheinlagen wird „Apport" genannt.

Jede Zusicherung von Vorteilen pp. an die Gründer muß ausdrücklich im Gesellschaftsvertrag aufgenommen werden, widrigenfalls dieselbe für die Gesellschaft rechtsunwirksam ist.

Die beiden Gesellschaftsorgane — Vorstand und Aufsichtsrat — haben einen schriftlichen Bericht über den Gründungshergang zu verfassen, der in der Hauptsache wie bei gewöhnlichen Gründungen anzugeben hat, daß sämtliche Aktien übernommen, und daß die darauf eingeforderten Zahlungen tatsächlich geleistet sind und sich in dem Besitze des Vorstandes befinden.

Bei qualifizierter Gründung verlangt das Gesetz außer den bei der Simultangründung erforderlichen Angaben noch die Aufnahme folgender Punkte in den Gesellschaftsvertrag:

a) Angabe der besonderen Vorteile, die zugunsten einzelner Aktionäre ausbedungen sind, und Nennung der Namen dieser Aktionäre;
b) Angabe der auf das Grundkapital an Geldesstatt gemachten Sacheinlagen unter Bezeichnung der Einleger, des Gegenstandes und des Wertes der Einlage, wobei der Betrag der Aktien, der für die Einlage gewährt wird, anzugeben ist;
c) Angabe der Gründungskosten, sowie des Aufwandes, der zu Lasten der Gesellschaft den einzelnen Aktionären als Entschädigung oder Belohnung für die Gründung oder deren Vorbereitung zugestanden ist;
d) Bei Umwandlungen können die Übernahmebedingungen entweder in den Gesellschaftsvertrag mit allen Einzelheiten, eventuell unter Abschrift der der Übernahme als Grundlage dienenden Bilanz aufgenommen, oder es kann in dem Gesellschaftsvertrag nur das Wesentliche der Vereinbarung aufgenommen und auf die als Anlage zum Protokoll behandelte besondere Abmachung, die gerichtlich oder notariell beurkundet sein muß, hingewiesen werden.

f) Gründungs-Revisoren.

Gehört ein Mitglied des Vorstandes oder des Aufsichtsrates zu den Gründern, oder hat sich ein solches Mitglied einen besonderen Vorteil, eine Entschädigung oder eine Belohnung versprechen lassen, so haben besondere Revisoren (Gründungsrevisoren) den ganzen Gründungshergang selbständig nachzuprüfen. Diese Revisoren werden von der Handelskammer und in Ermangelung einer solchen durch das Gericht bestellt, in dessen Bezirk die Gesellschaft ihren Sitz hat (§ 192 HGB.). Der Revisionsbericht hat sich lediglich an das Tatsachenmaterial zu halten und in übersichtlich gegliederter Form über die Konstituierung, die Wahl der Gesellschaftsorgane, über die Sicherung des Grundkapitals durch die darauf erfolgten Einzahlungen, sodann aber über den objektiven Wert der Sacheinlagen, über die Gründungskosten und über die den Gründern eingeräumten Vorteile (Entschädigungen, Belohnungen, Gratisaktien, Genußscheine) zu verbreiten. Eine Ausfertigung dieses Berichts geht an die Behörde, die die Revisoren bestellt hat, und ein Exemplar bleibt bei den Akten der Gesellschaft. Jene Behörde ist es auch, von der die Revisoren das Honorar für ihre Tätigkeit beziehen.

g) Anmeldung der Gesellschaft zur Eintragung in das Handelsregister.

Der Schlußakt im Gründungsverlauf einer Gesellschaft besteht in Anmeldung derselben zur Eintragung in das Handelsregister. Erst nachdem dies geschehen, besteht die Gesellschaft von Rechtswegen.

Die Anmeldung muß von sämtlichen Gründern

sowie von den Mitgliedern des Vorstandes und des Aufsichtsrates zu Händen desjenigen Amtsgerichts erfolgen, in dessen Bezirk die Gesellschaft ihren Sitz hat. Mit dieser Auflassung kann auch der Notar, der den Errichtungsakt beurkundet hat, betraut werden. Dieser hat die unten angegebenen Urkunden pp. zu sammeln und sie zur Anmeldung der Gesellschaft mit einzureichen.

Der Anmeldung sind urschriftlich oder in Abschrift aber in öffentlich beglaubigter Form folgende Schriftstücke beizufügen:

1. Der Gesellschaftsvertrag, und falls darin nicht die Übernahmen sämtlicher Aktien durch die Gründer festgestellt ist, die in gerichtlicher oder notarieller Form abgegebene Gründererklärung, welche weiteren Aktienbeträge sie noch übernommen haben;
2. Die Urkunden über die Bestellung des ersten Aufsichtsrates und des ersten Vorstandes;
3. Im Falle der qualifizierten Gründung, die Angabe der besonderen Vorteile, die zugunsten einzelner Aktionäre ausbedungen sind, wobei die Namen der Berechtigten einzeln aufzuführen sind;
4. Die Gründererklärung über die Angemessenheit der für die eingelegten oder übernommenen Gegenstände gewährten Beträge;
5. Die Berechnung des der Gesellschaft zur Last fallenden Gründungsaufwandes, wobei die Vergütung nach Art und Höhe, sowie die Namen der Empfänger einzeln aufzuführen sind;
6. Falls nicht alle Aktien durch die Gründer übernommen sind (Sukzessivgründung), die Duplikate der Zeichnungsscheine und ein von den Gründern unterschriebenes Verzeichnis sämtlicher Aktionäre, das die auf jeden einzelnen Aktionär entfallenden Aktien sowie die auf die letzteren geschehenen Einzahlungen angibt;
7. Die Prüfungsberichte des Aufsichtsrates und des Vorstandes sowie der Bericht der Revisoren;
8. Die Bescheinigung der Handelskammer, daß der Prüfungsbericht der Revisoren bei ihr eingereicht ist;
9. Wenn der Gegenstand des Unternehmens der staatlichen Genehmigung bedarf, sowie bei der Zulassung der Ausgabe sogenannter Kleinaktien seitens des Bundesrates (§ 180, Abs. 2 HGB.), die Genehmigungsurkunde.

Handelt es sich um die Eintragung einer Aktiengesellschaft, mit Sukzessivgründung, so beruft das Registergericht, sobald obige Schriftstücke bei ihm eingerichtet sind, eine Generalversammlung der im Verzeichnis eingetragenen Aktionäre, die über die Errichtung der Gesellschaft Beschluß zu fassen hat. Diese unter Leitung des Gerichts stattfindende Versammlung (gerichtliche Generalversammlung) ist nicht zu verwechseln mit der oben besprochenen konstituierenden Generalversammlung, die der Anmeldung zum Handelsregister vorangehen muß. Auch hat sie nicht die Wirkung, daß mit ihr die rechtswirksame Entstehung der Gesellschaft begründet ist. Vielmehr tritt dieser Fall erst ein mit der Eintragung der Gesellschaft in das Handelsregister. In der gerichtlichen Generalversammlung haben Aufsichtsrat und Vorstand eine Erklärung über die Ergebnisse abzugeben, die sie in Ansehung der ihnen obliegenden Prüfung des Gründungshergangs erlangt haben.

Nach erfolgter Eintragung in das Handelsregister hat der Registerrichter unverzüglich die Publikation der Eintragung (im deutschen Reichsanzeiger und in die Gesellschaftsblätter) zu verfügen.

II. Die Gründungskosten.

Es werden erhoben:

Vom Reich:

1. der Steuersatz nach der Novelle zum Reichsstempelgesetz vom 3. Juli 1913. (Reichs-Gesetzblatt, Jahrg. 1913. Nr. 41. S. 524 ff.); in Kraft seit 1. Oktober 1913.

Die Gebühren (nicht Steuern) und Notariatskosten[1]), so wie diese Gebühren und Kosten für die einzelnen Bundesstaaten in Betracht kommen.

Ferner:

die Kosten der Indrucklegung der Aktien, der Prospekte, der Zeitungsanzeigen, Porti und dergleichen mehr, Ausgaben, die sich im voraus nicht bestimmen lassen. Sie sind rein subjektiver Natur, und hängen ab von Ausstattung (Papier, Farbendruck, Trockenstempel und ähnlichem) und von der Auflage. Darum konnten sie bei den weiter unten folgenden Beispielen nicht berücksichtigt werden; sie müssen aber, da sie zu den Gründungskosten gehören, von Fall zu Fall mit in Rechnung gezogen werden.

Bei einer Auflage von 500 Stück Aktien mit Dividendenbogen darf als Durchschnitt ein Preis von M 80 pro Hundert angenommen werden, der sich bei einer Auflage von 1000 Stück auf M 60 pro Hundert ermäßigen dürfte. Für 1000 Stück Prospekte wird ein Preis von M 20 angebracht sein.

Für den Reichsstempel kommt in Betracht, ob es sich:

a) um eine Gründung mit nur in Geld eingezahltem Grundkapital,
b) um eine Gründung mit nur in Sacheinlagen bestehendem Grundkapital,
c) um eine Gründung mit zum Teil in Geld, zum Teil in Sacheinlagen bestehendem Grundkapital

handelt.

Praktische Beispiele

mit Bezug auf Gründung von Aktiengesellschaften.

I. Fall. Gründung mit Bareinlagen:

Es wird eine Aktiengesellschaft mit einem voll[2]) und in bar eingezahlten Grundkapital von M

[1]) Die Sätze der Notarialsgebühren sind in den verschiedenen Ländern verschieden. So bezieht nach der Notarialsgebühren-Ordnung vom 4. Dezember 1899 is Elsaß-Lothringen, der Notar, gleichviel ob es sich um eine A.-G. oder um eine G. m. b. H. und ob es sich um eine Geldgründung oder um eine qualifizierte Gründung handelt, seine Gebühren von der größten Summe des im notariellen Akt verbrieften Rechtsgeschäfts. Die Höchstgebühr mit M 500 wird bei einem Grund- bezw. Stammkapital von ca. 1160000 erreicht.

[2]) Über nicht voll eingezahlte Emissionen werden Interimsscheine (Zertifikate) oder auf Namen lautende Aktien ausgegeben. Werden auf den Inhaber lautende Aktien ausgegeben, so muß in der Urkunde der Teilbetrag angegeben sein, der darauf eingezahlt ist. Nur der eingezahlte Teilbetrag ist stempelpflichtig. Bei der jedesmaligen Einberufung eines weiteren Teils wird auch dieser einberufene Teil besteuert. Es kann jedoch vorkommen, daß gleich von vornherein von dem gesamten Aktienkapital die Steuer entrichtet, demnach von dem Kapitalteil, der noch einzuberufen ist, vorausbezahlt wird.

1 000 000 gegründet. Die Ausgabe der Aktien erfolgt zum Nennwert[1]).

An Kosten sind zu entrichten:

An das Reich:	
Versteuerung des Gesellschaftsvertrags nach Tarifst. 1 Aa R. St. G.[2])	
4½ % vom Nennwert der das Grundkapital bildenden Aktien; mithin von M 1 000 000	M 45 000.—
Der Schlußnotenstempel ist nach § 7 R. St. G. auf den Stempel anzurechnen: vergl. oben.	

II. Fall. Gründung mit Sacheinlagen:

Die Inhaber einer offenen Handelsgesellschaft wandeln ihre Rechtsform in eine Aktiengesellschaft um und bringen dabei ihr Fabrikanwesen mit allen Aktiven und Passiven ein, und zwar:

Grundstück (im Inlande gelegen)		M 60 000
Gebäude (im Inlande gelegen)		„ 33 512
Maschinen		„ 30 000
Fertige Fabrikate		„ 45 255
Vorräte an Rohmaterial		„ 3 445
Mobiliar und Geräte		„ 5 513
Ausstehende Forderungen		„ 50 870
Wechsel		„ 15 190
Patentrechte		„ 10 000
		M 253 785
Hiervon ab:		
Übernommene Hypothek	M 50 000	
Lieferanten	„ 5 220	
Akzepte	„ 2 565	„ 57 785
	Netto	M 196 000

Zur Erwerbung der Fabrik ist somit ein Grundkapital von M 196 000 nötig, das durch Ausgabe von 196 Stück Aktien zu M 1000 aufgebracht wird.

An Gründungskosten sind zu entrichten:

An das Reich:

Stempel der dem Gesellschaftsvertrag entsprechenden Aktien-Emission nach Tarifst. Nr. 1 Aa des R. St. G.

4½ % von M 196 000				M 8820.—	
	Zuschläge nach Tarifst. Nr. 1 Ad.				
⅔ %	v. Grundstück und Gebäude im Werte von	M 93 512.—			
	von den Patentrechten	„ 10 000.—	M 103 512.— =	„ 690.08	
⅓ %	von den Maschinen im Werte von	M 30 000.—			
	„ „ fertigen Fabrikaten im Werte von	„ 45 255.—			
	vom Rohmaterial im Werte von	„ 3 445.—			
	vom Mobiliar und den Geräten im Werte von	„ 5 513.—	„ 84 213.— =	„ 280.71	
1/20 %	von den Buchforderungen im Betrage von	M 50 870.—			
	„ „ Wechseln im Betrage von	„ 15 190.—	„ 66 060.— =	„ 33.03	
			M 253 785.—		
Steuer auf Grundstückübertragung pp. von M 123 515.— nach Tarifst. 11b R. St. G. ⅓ %		M 411.70			
Zuschlag: ⅓ % nach § 96 R. St. G.		„ 411.70		„ 823.40	= M 10 647.22

III. Fall.

Gründung mit Sach- und Bareinlagen.

Kosten der Gründung einer Aktiengesellschaft, der folgender Tatbestand zugrunde gelegt ist: Ein Fabrikant überträgt sämtliche Aktiven und Passiven seines Betriebs, so wie diese im Beispiel II dargestellt sind, auf eine neu gründende Aktiengesellschaft. Das Reinvermögen, bzw. die Sacheinlagen

beziffern sich hiernach im Netto auf		M 196 000
Hierzu soll eine Barninlage hinzutreten von		„ 100 000
	Zusammen	M 296 000

Diese Summe bildet das Grundkapital der Gesellschaft, das durch Ausgabe von 296 Aktien zu M 1000 aufgebracht wird. Davon sollen die Gründer 100 Aktien zu pari übernommen haben, während 196 Stück anderweit zu 115 abgesetzt sein sollen.

Die Gründung beansprucht folgende Kosten:

An das Reich:		
1. Stempel, nach Tarifst. Nr. 1 Aa von 100 Aktien zu pari	= M 4 500	
„ 196 Aktien zu M 1150 à 4½ % = M 225 400 à 4½ % =	„ 10 143	M 14 643.—
2. Zuschläge, nach Tarifst. Nr. 1 Ad wie bei Beispiel II; 690.08+280.71+33.03 =		„ 1 003.82
3. Steuer, auf Grundstücks-pp. Übertragung, wie bei Beispiel II		„ 823.40
4. Schlußnotenstempel, nach Tarifst. Nr. 4^3 von 3/10 v. T. von nominal M 196 000		„ 58.80
	zusammen	M 16 529.02

Die Gründung von Gesellschaften mit beschränkter Haftung.

Allgemeines.

Die Gesellschaft mit beschränkter Haftung füllt die Lücke aus, die zwischen der offenen Handelsgesellschaft und der Aktiengesellschaft besteht. Von der offenen Handelsgesellschaft das souveräne Selbstbestimmungsrecht und von der Aktiengesellschaft die beschränkte Haftung in sich vereinigend, wurzelt die Gesellschaft mit beschränkter Haftung ganz im Boden des modernen Erwerbslebens und stellt genau das dar, was die Neuzeit braucht. In welchem Maße dies zutrifft beweist schlagend, daß das Gesetz, das diese gesellschaftliche Rechtsform regelt (v. 20. April 1892; neue Fassung vom 20. Mai 1898) erst zwanzig Jahre alt ist und reichlich viermal soviel Gesellschaften mit beschränkter Haftung erstehen ließ, als Aktiengesellschaften vorhanden

[1]) Der über den Nennwert hinausgehende Betrag der ausgegebenen Aktien — das Aufgeld oder Agio — wird mit versteuert. Auch die Umwandlung einer Gesellschaft in eine solche anderer Art gilt als Gründung.

[2]) Das Reichsstempel-Gesetz vom 3. Juli 1913 ist gemeint.

sind, deren Rechtsmaterie bereits im Juni 1870 geregelt wurde.

Infolge der hervorragenden Vorteile, die die G. m. b. H. bietet (vgl. im „Allgemeinen Teil" dieser Arbeit; Heft 7, vom Oktober 1913, S. 207 „die Vorzüge der Gesellschaften m. b. H."), geschah es besonders nach Inkrafttreten des Gesetzes betreffend die G. m. b. H., daß Aktiengesellschaften, für die diese komplizierte und schwerfällige Rechtsform gar nicht paßte, die sie aber bei ihrer Entstehung, sofern sie vor dem Jahre 1892 erfolgte, annehmen mußten, weil damals das Gesetz betreffend die G. m. b. H. noch nicht bestand, sich in großer Zahl in solche Gesellschaften umwandelten. Erleichtert wurde dieses Vorgehen durch die §§ 80 und 81 des neuen Gesetzes, insofern als diese Paragraphen verordnen, daß die Umwandlung von Aktiengesellschaften in G. m. b. H. ohne vorherige Liquidation der Aktiengesellschaft und ohne Einhaltung des Sperrjahres (§ 301 HGB.) erfolgen kann.

I. Der Gründungshergang.

a) Allgemeine Grundsätze.

Ihrer Rechtsnatur nach gilt die G. m. b. H. als Handelsgesellschaft im Sinne des Handelsgesetzbuchs (§ 13 des Gesetzes). Sie kann „zu jedem gesetzlich zulässigen Zweck" errichtet werden. (§ 1.)

1. Die Gründung einer G. m. b. H. geschieht meistens derart, daß eine bestehende Einzelfirma, eine offene Handelsgesellschaft, eine Kommanditgesellschaft oder eine Aktiengesellschaft in die fragliche Gesellschaftsform umgewandelt wird. Aber auch die Fälle von Neugründungen sind nicht selten. Mit den Umwandlungen sind durchweg, mit den Neugründungen zuweilen Sacheinlagen verbunden. Zugleich gehen mit den Umwandlungen Kapitalsverstärkungen nebenher. Hierzu ist notwendig, das kapitalkräftige Publikum für das Unternehmen zu interessieren. Dies kann bei einem Unternehmen, das ein Vorwärtskommen mit angemessener Rentabilität einigermaßen in Aussicht stellt, nicht schwer sein, bedenkt man, daß schon eine Stammeinlage von M 500 genügt, um Mitglied einer G. m. b. H. zu werden. Der Kleinkapitalist geht also kein über seine Kräfte hinausgehendes Risiko ein, dagegen hat er die Aussicht, an dem Gewinn der Gesellschaft teilzunehmen.

2. Bemerkenswert ist, daß bei Gründung der Gesellschaft mehr als einen Stammanteil niemand erwerben kann, während bei Gründung einer Aktiengesellschaft es dem Aktionär freisteht, so viele Aktien zu erwerben, als er mag und kann. Dagegen ist der Betrag eines Stammanteils nach oben an keine Grenze gebunden.

3. Das Stammkapital einer G. m. b. H. muß mindestens M 20000 und die Anzahl der Gesellschafter aus mindestens zwei Personen bestehen.

4. Das Stammkapital wird in Stammeinlagen zerlegt, deren jede mindestens M 500 betragen muß und auch in Sacheinlagen bestehen darf. Geschieht die Einlage in Geld, so ist die Anzahlung eines Viertels, mindestens aber eines Betrags von M 250 (= $^1/_2$ des Mindestbetrages der Stammeinlage) erforderlich. Danach kann eine G. m. b. H. schon mit einer auf das Stammkapital geleisteten Einzahlung von ($^1/_4$ von M 20000) = M 5000 ins Leben treten.

5. Die Stammeinlagen sind veräußerlich und vererblich. Zur Abtretung bedarf es eines in notarieller oder geschichtlicher Form geschlossenen Vertrages. Im Gesellschaftsvertrag kann die Befugnis zur Abtretung von Geschäftsanteilen von der Zustimmung der Gesellschafter abhängig gemacht sein.

6. Zu weiteren Leistungen als zur Einzahlung des übernommenen Stammanteils verpflichtet die hierdurch erwirkte Zugehörigkeit zur Gesellschaft nicht. Soll dies geschehen, so ist ausdrücklicher Vorbehalt im Vertrag erforderlich. Die Nachschüsse (so werden die über den Stammanteil hinausgehenden Leistungen genannt) können beschränkt oder unbeschränkt sein. Auch dies muß im Vertrag ausdrücklich vorgesehen sein.

7. Mit der Übernahme von Nachschußpflichten erweitert sich naturgemäß die Haftpflicht der Gesellschafter.

Demzufolge unterscheidet man G. m. b. H.:

1. ohne Nachschußpflicht;
2. mit beschränkter Nachschußpflicht;
3. mit unbeschränkter Nachschußpflicht.

8. Ein Recht, die Nachschüsse durch unmittelbare Klage gegen die Gesellschafter zu erzwingen, besteht für die Gesellschaftsgläubiger nicht.

9. Befreien kann sich ein Gesellschafter von der Nachschußpflicht nur durch Aufgabe seines Stammanteils.

10. Einen Aufsichtsrat kann, braucht aber die G. m. b. H. nicht zu haben. Wird ein Aufsichtsrat bestellt, so gelten für ihn die Vorschriften, die für den Aufsichtsrat einer Aktiengesellschaft (§ 243, Abs. 1, 2, 4, § 244 bis 248 und § 249, Abs. 1, 2, HGB.) festgestellt sind.

11. Für die Aufstellung des Inventars und der Bilanz sind zunächst die allgemeinen Vorschriften der §§ 39 bis 41 HGB. maßgebend. Im speziellen bezüglich der Bilanz sind in § 42 des Gesetzes betr. die G. m. b. H. noch besondere Bestimmungen enthalten, nach welchen einzelne Vermögensteile zu bewerten und der Reingewinn zu ermitteln und auszuweisen ist.

12. Eine Veröffentlichung und Hinterlegung der Bilanz findet nicht statt. Nur Gesellschaften, bei welchen der Gegenstand des Unternehmens im Betrieb von Bankgeschäften besteht, sind zur Veröffentlichung und Hinterlegung der Bilanz verpflichtet (§ 41, Abs. 4).

b) Abwicklung der Gründungsgeschäfte.

Der Gründungshergang vollzieht sich im allgemeinen in folgender Weise:

1. Es sind die nötigen Kapitalisten für die Gründung zu gewinnen. Handelt es sich um eine größere Gründung, so empfiehlt es sich, einen Prospekt zu entwerfen und diesen unter Bei-

fügung vorbereiteter Zeichnungsscheine an die Interessenten zu versenden.

2. Die Gründer, bzw. Gesellschafter haben notariell oder gerichtlich einen Gesellschaftsvertrag zu errichten, der von sämtlichen Gesellschaftern unterschrieben werden muß.

Der Gesellschaftsvertrag muß unbedingt enthalten (§ 3):

a) Die Firma und den Sitz der Gesellschaft,
b) den Gegenstand des Unternehmens,
c) den Betrag des Stammkapitals,
d) den Betrag der von jedem Gesellschafter zu leistenden Stammeinlage.

Ist das Unternehmen auf eine gewisse Zeit beschränkt, so tritt hinzu:

e) die Dauer der Gesellschaft.

Falls Sacheinlagen gemacht werden, so muß weiter im Gesellschaftsvertrag aufgenommen werden (§ 5, Abs. 4):

f) der Gegenstand der Einlage und der Geldwert, für welchen die Einlage angenommen wird.

Außerdem gibt es noch eine ganze Anzahl von Fällen, die weder durch Gesellschafterbeschluß noch durch die Geschäftsführer bestimmt werden dürfen (z. B. Festsetzung über Verteilung des Reingewinns, über Schaffung von Reserven und ähnliches), sondern die durch den Gesellschaftsvertrag festgelegt sein müssen. Jedoch empfiehlt es sich, die Zahl der Geschäftsführer im Gesellschaftsvertrag nicht anzugeben, weil sonst, falls im Vertrag eine bestimmte Zahl von Geschäftsführern festgesetzt ist und diese Zahl abgeändert werden soll, Änderung des Gesellschaftsvertrages nötig wird. Auch Gesellschafter können Geschäftsführer sein (§ 6).

3. Die Gesellschafter haben die Geschäftsführer zu bestellen, was sowohl im Gesellschaftsvertrag als auch außerhalb desselben, d. h. durch besonderen Anstellungsvertrag geschehen kann.
4. Die Gesellschafter haben die im Vertrag festgesetzten Stammeinlagen oder die Teile auf dieselben zu Händen und in die freie Verfügung der Geschäftsführer einzuzahlen, bzw. die Sacheinlagen herzugeben.
5. Die Firma ist zur Eintragung in das Handelsregister anzumelden (§ 7, Abs. 1).

c) Anmeldung der Gesellschaft zum Handelsregister.

Die Anmeldung darf nur erfolgen, nachdem von jeder Stammeinlage, soweit nicht andere als in Geld zu leistende Einlagen auf das Stammkapital gemacht sind, ein Viertel = 25 %, mindestens aber der Betrag von M 250 eingezahlt ist (§ 7, Abs. 2).

Der Anmeldung müssen gemäß § 8 des Gesetzes beigefügt sein:

1. Der Gesellschaftsvertrag und, im Falle er nicht von den Gesellschaftern persönlich unterzeichnet ist (§ 2, Abs. 2), die Vollmachten der Vertreter, die den Vertrag unterzeichnet haben, oder eine beglaubigte Abschrift dieser Urkunden;
2. Die Legitimation der Geschäftsführer, sofern dieselben nicht im Gesellschaftsvertrag bestellt sind. (Ist die Bestellung auf Grund eines Beschlusses der Gesellschafter erfolgt, der protokolliert ist, so genügt Einreichung einer beglaubigten Abschrift des Protokolls.)
3. Eine von den Anmeldenden unterschriebene Liste der Gesellschafter, aus welcher Name, Vorname, Stand und Wohnort der letzteren, sowie der Betrag der von einem jeden derselben übernommenen Stammeinlage ersichtlich ist. (Eine solche Liste ist alljährlich im Monat Januar aufs neue zum Handelsregister einzureichen.)
4. In dem Falle, daß der Gegenstand des Unternehmens der staatlichen Genehmigung bedarf, die Genehmigungsurkunde.

In der Anmeldung ist die Versicherung abzugeben, daß die in § 7, Abs. 2 des Gesetzes bezeichneten Leistungen auf die Stammeinlagen bewirkt sind, und daß der Gegenstand der Leistungen sich in der freien Verfügung der Geschäftsführer befindet.

II. Die Gründungskosten.

Es werden, wie bei der Aktiengesellschaft, erhoben:

Vom Reich:

der Steuersatz nach dem Reichsstempelgesetz vom 3. Juli 1913; vgl. unten.

Dazu treten: Die von den einzelnen Bundesstaaten zu erhebenden Gebühren (nicht Steuern); sodann die Notariatskosten.

Praktische Beispiele.

Die Gründung von Gesellschaften mit beschränkter Haftung betreffend:

I. Fall.

Es wird eine Gesellschaft mit einem voll und bar eingezahlten Stammkapital von M 100000 gegründet.

Die Kosten betragen:

An das Reich:

Versteuerung des Gesellschaftsvertrags nach Tarifst. Nr. 1 Ab
3 %[1]) vom Stammkapital von M 100000 M 3000.—

II. Fall. Gründung mit Sacheinlagen.

Als Beispiel soll der Fall dienen, der bei der Aktiengesellschaft unter II angeführt ist. Hiernach legt ein Unternehmer in eine zu gründende Gesellschaft m. b. H. seine Fabrik mit allen Aktiven und Passiven ein. Die Einstandsbilanz lautet wie folgt:

Grundstück	M 60000
Gebäude	„ 33512
Maschinen	„ 30000
Fertige Fabrikate	„ 45255
Vorräte an Rohmaterial	„ 3445
Mobiliar und Geräte	„ 5513
Ausstehende Forderungen	„ 50870
Wechsel	„ 15190
Patentrechte	„ 10000
Zusammen	M 253785

[1]) Gesellschaften m. b. H., die den Erwerb oder die Verwertung von Grundstücken betreiben, werden nach Tarifst. Nr. 1 Ab mit 5 % versteuert.

	Übertrag	M 253 785
Hiervon ab:		
Übernommene Hypothek	M 50 000	
Lieferanten	„ 5 220	
Akzepte	„ 2 565	M 57 785
	Bleiben netto	M 196 000

Hiervon sind zu entrichten:

An das Reich:			
Stempel nach Tarifst. Nr. 1 Ab			
3 % von M 196 000			M 5880.—
Zuschläge nach Tarifst. Nr. 1 Ad			
$^2/_3$ % von Grundstück und Gebäude, Wert	M 93 512.—		
„ den Patentrechten „	„ 10 000.—	M 103 512.— =	„ 690.08
$^1/_3$ % von den Maschinen „	M 30 000.—		
„ „ fertigen Fabrikaten „	„ 45 255.—		
vom Rohmaterial „	„ 3 445.—		
von Mobiliar und Geräten „	„ 5 513.—	„ 84 213.— =	„ 280.71
$^1/_{20}$ % von den Buchforderungen „	M 50 870.—		
„ „ Wechseln „	„ 15 190.—	„ 66 060.— =	„ 33.03
			M 6883.82
Steuer; auf Grundstücksübertragung pp. von M 123512.— nach Tarifst. 11b R. St. G. $^1/_3$ %	M 411.70		
Zuschlag; $^1/_3$ % nach § 96 R.St.G.	„ 411.70		„ 823.40
		Summa	M 7707.22

II. Fall.

Die Gründung mit Geld- und Sacheinlagen.

Setzen wir den Fall, daß eine Gründung von M 353785 stattfinden soll, bei der M 100000 in bar und M 253785 in Objekten, worauf jedoch M 57785 geschuldet sind, eingelegt werden, so daß für die Gründung ein Stammkapital von M 296000 in Betracht kommt. Diese Gründung (vgl. Fall III bei der A.-G.) erfordert folgende Kosten:

An das Reich:		
Stempel nach Tarifst. Nr. 1 Ab		
3 % von M 296 000	M 8880.—	
Zuschläge wie bei Fall II		
690.09 + 280.71 + 33.03		
411.70 + 411.70 =	„ 1827.22	M 10 707.22

Der Fürstenkonzern und sein Ende.

Von Artur Lauinger, Frankfurt a. M.

Ein in seiner Bedeutung fast beispielloses Experiment größten Stiles hat in den letzten Monaten seine Ende gefunden: Der Fürstenkonzern hat sich zu einer schleunigen Liquidation seiner außerordentlich vielgestaltigen Betätigung im deutschen Geschäftsleben verstehen müssen. Nichts kennzeichnet die Bedeutung dieses Vorganges schärfer, als jene markante Erklärung, mit der sich der Liquidator des Fürstenkonzerns, die Deutsche Bank, vor kurzem gegen schwere Anfeindungen ihrer Stellung zu dem Fürstenkonzern verteidigt hat. Die Deutsche Bank führte abwehrend aus, daß sie sich zu der Abwicklung der überaus verzweigten und verwickelten Verhältnisse des Fürstenkonzerns lediglich entschlossen habe mit Rücksicht auf die bei einem Zusammenbruch dieser Magnaten-Finanzgruppe drohende Erschütterung der allgemeinen Kreditverhältnisse. Sie, die Deutsche Bank, habe sich zu einer Übernahme und Lösung der Verpflichtungen des Fürstentrusts entschlossen, weil ein weiteres Gewährenlassen, ein Zurseitestehen bedenklich für die allgemeinen wirtschaftlichen Verhältnisse in Deutschland gewesen wäre. Die Deutsche Bank, die mit an der Spitze der Finanzwelt steht, griff ein, nicht um die Fürsten aus ihren Kalamitäten zu retten — sie stellte sich vor den Fürstenkonzern, bot ihm ihre Hilfe, um einen Niederbruch zu vermeiden, der in einer Periode rückläufiger Konjunktur, in einer Zeit schärfster Kreditanspannug eine Katastrophe gewesen wäre, die nur zu leicht den Anstoß zu allgemeinen schweren Rückschlägen hätte geben können. Und in der Tat: das grandiose Experiment, das die Fürsten Christian Kraft zu Hohenlohe-Oehringen, Herzog von Ujest und Max Egon Fürst zu Fürstenberg unternommen hatten, hat aus noch zu erörternden Gründen mit einem so völligen Fehlschlag geendet, daß ein Zusammenbruch des unendlich weitverzweigten Interessenkomplexes der beiden Magnaten kaum vermeidlich, eine Katastrophe unausweichlich erschien, wenn nicht eine Finanzmacht vom Range der Deutschen Bank ihre Hand zur allmählichen Lösung, zum langsamen Abbau des Gebäudes geboten hätte, das bei seinem Einsturz weithin Erschütterung und Zerstörungen verbreitet hätte.

Ein Experiment hat sein Ende gefunden, wie es erstaunlicher, verwegener und — törichter zugleich kaum jemals zuvor versucht worden ist. Es ist zu früh, eine Geschichte des Fürstenkonzerns zu schreiben. Noch ist alles in eiliger Bewegung, noch sind die Lösungstransaktionen in vollem Gange, noch ist nicht zu übersehen, was das letzte Ende der Liquidation der geschäftlichen Interessen der beiden Magnaten sein wird. Die Ereignisse aber, die den Auf- und Abbau des Fürstenkonzerns darstellen, sind so bemerkenswert, daß es zur Kenntnis der zeitgenössischen Finanzgeschichte dienen mag, in einigen Umrissen das Schicksal des Fürstentrusts zu skizzieren. Zunächst: was ist, besser, was war der Fürstenkonzern, was deckte dieser Begriff? Die Wahl des Wortes Fürstenkonzern, unter dem in der Öffentlichkeit die hier zur Erörterung stehende Summe von geschäftlichen Transaktionen zusammen-

gefaßt ist, ist wenig präzise. Es handelt sich in Wahrheit nicht um einen größeren Konzern, sondern lediglich um die Vereinigung der Interessen der beiden bereits genannten Feudalherren, des Fürsten zu Hohenlohe-Oehringen und des Fürsten zu Fürstenberg, um Interessen, denen als Gemeinsames die Tatsache einer ganz ungewöhnlich lebhaften geschäftlichen Betätigung zweier feudaler Grundherren zur Basis diente, ein gewisses Gefühl der Standeszusammengehörigkeit also, das zwei Fürsten auf ihren abseits der traditionellen Betätigung liegenden Arbeitsgebieten Hand in Hand gehen ließ. Wenn auch in einem frühen Stadium des Aufbaues der Geschäfte der Fürstengruppe wohl geplant und in vereinzelt gebliebenen Transaktionen auch zum Ausdruck gekommen sein mag, daß die Zusammenarbeit des Fürsten zu Fürstenberg mit dem Fürsten Hohenlohe, die durch sie geschaffenen gemeinsamen Verwaltungsstellen auch der Pflege der geschäftlichen Betätigung anderer Magnaten dienen sollten, so ist es doch in der Praxis, in der effektiven Entwicklung, von einer Abweichung (Graf Fürstenberg-Herdringen) abgesehen, jedenfalls dabei geblieben, daß die Fürsten Fürstenberg und Hohenlohe mit ihren Geschäften unter sich blieben, den „Fürsten-Konzern" also nicht zu einer Organisation allgemein feudaler Geschäftsbetätigung in größerem Stile auszudehnen vermochten. Vor allem hielt sich der bis heute größte fürstliche Geschäftsherr, Fürst Guido Henckel von Donnersmarck, dem Fürstenkonzern so gut wie völlig fern, wenn er auch in dessen bedrängten Zeiten gelegentlich als Kreditquelle für gewisse Beträge genannt worden ist. Kein anderer Magnat aber verband seine Geschäfte mit denen der Fürsten zu Fürstenberg und Hohenlohe, und es ist nach dem sehr unerfreulichen Ende, vor dem heute die geschäftliche Betätigung der Gruppe steht, auch nicht zu erwarten oder gar zu wünschen, daß in naher Zeit ein ähnlicher Versuch wiederholt werden könnte.

Dem Außenstehenden, der mit der Fundierung, den inneren Leitgründen der Geschäfte des Fürstenkonzerns nicht vertraut war, präsentierte sich das Auftreten dieser Gruppe als ein Gedanke von fast zwingender Gewalt. Erstaunliches schien sich vorzubereiten. Aus grauer Zeit her ist auf die Gegenwart ein Besitz ungeheurer Latifundien in den Händen einzelner Magnatenfamilien konserviert geblieben, ein Besitz, der im wesentlichen aus Forsten und Gütern besteht, wohlgepflegt, ausgenutzt wohl auch durch eine gewisse industrielle Betätigung, wie sie sich dem land- und forstwirtschaftlichen Großbetrieb anzupassen vermag. Daneben war bei den oberschlesischen Magnaten besonders, ebenfalls traditionell, die Ausbeute der Bodenschätze der heimischen, oberschlesischen Erde als standesgemäße geschäftliche Betätigung im Schwange. Ein Gutteil der Vermögen dieser Magnaten ruht auf der Kohle, den Zinkvorkommen, in Eisenwerken. Im wesentlichsten aber — und das ist das Kennzeichen dieser Art industrieller Vermögensanlage — blieb bis in die neuere Zeit der Montanbesitz in Familieneigentum, häufig in unbeweglicher Gewerkschaftsform gebunden, und erst die moderne Zeit hat für einzelne Teile dieser Familienvermögen den Weg zur Mobilisierung in die aktiengesellschaftliche Form unter Heranziehung eines breiteren Interessentenkreises geöffnet. In diese Entwicklung hinein brachte, trotz des Vorbildes, das der Fürst Guido Henckel von Donnersmarck gegeben hatte, das Vorgehen der Fürsten zu Hohenlohe und Fürstenberg eine rasche, eine überraschende Wandlung. Nach außen hin charakterisierte sich das Vorgehen der beiden Fürsten als ein kühner und entschlossener Versuch, die ungeheueren fürstlichen Vermögen nicht länger in traditioneller Beschaulichkeit ruhen zu lassen. Eine neue Ära schien sich anzukündigen, eine Entschlossenheit: der überkommenen Grenzen spottend, die ruhenden Vermögen in größtem Umfange in der Industrie, in allen Teilen des Geschäftslebens arbeiten zu lassen, neue mächtige Kapitalquellen dem sich immer mehr industrialisierenden Leben der deutschen Wirtschaft zuzuführen. Die Familien Fürstenberg und Hohenlohe zählen ihre Vermögen zu den reichsten auf deutschem Boden. Die Schätzung nach Ziffern ist schwer, zumal die hierbei in Betracht kommenden gewaltigen Vermögenskomplexe weit über die deutschen Grenzen hinausreichen und speziell auf österreichischem und ungarischem Boden sehr umfassend sind. Dem Betrachter schien sich unerwartet in fürstlichem Millionenbesitz eine neue Finanzmacht zu offenbaren, die stark genug sein könnte, sich neben, wenn nicht über den Kräften zu behaupten, die heute als Produkte der gewaltigen Konzentration aller bankgeschäftlichen Tätigkeit in den sogenannten Großbanken, den mächtigsten Faktoren unseres Wirtschaftslebens arbeiten. So schien das Hervortreten der Fürsten eine neue Periode unserer wirtschaftlichen Entwicklung einzuleiten.

Tatsächlich freilich lagen schon zu Anfang des gemeinsamen Hervortretens der beiden Magnaten in die Öffentlichkeit die Verhältnisse ganz anders. Für die Magnaten war zunächst weniger der Wunsch nach weitgedehnter neuer Betätigung für die gemeinschaftliche Arbeit maßgebend, als vielmehr die Erkenntnis, bedrohte Vermögensobjekte gemeinschaftlich und, wie sie glaubten, sachgemäß schützen zu müssen. Um das zu erkennen, wird man in der Vergangenheit etwas weiter zurückgreifen müssen, wird vor allem festzustellen haben, wie die ersten Geschäfte der beiden Magnaten zustande gekommen sind. Der Fürst zu Fürstenberg ist zu seinen industriellen geschäftlichen Investitionen — von den alten Donaueschinger Betrieben abgesehen — gekommen durch eine dem Zufall entsprungene Verbindung mit dem Berliner Bankier Carl Neuburger. Diese Persönlichkeit vermochte den Fürsten für sich immer erweiternde Engagements ausschließlich bei jenen Unternehmungen in größtem Umfange in Anspruch zu nehmen, die Neuburger bzw. seine spätere Firma, die Kommandit-Gesellschaft auf Aktien Carl Neuburger in Berlin entwickelt hat. Carl Neuburger, dessen Firma einer mit erheblichen Verlusten

verbundenen Liquidation schon vor einer Reihe von Jahren unterworfen werden mußte, war für sich in bescheidenerem Rahmen eine Art Vorläufer der Tätigkeit der Fürsten. Auch er hielt sich für stark genug, abseits der großen Banken einen umfassenden geschäftlichen Interessenkomplex zu schaffen, zu beherrschen und dauernd in eigener Macht zu wahren. Die Mittel dazu verschaffte er sich freilich nicht wie die Fürsten durch den Kredit, den ihm sein eigenes Vermögen hätte geben können, er griff zuerst zu besonderer Ausnutzung seiner Geschäftsverbindung mit dem Fürsten Fürstenberg und, als dieser sich zurückzog, zu besonderer und in gewisser Beziehung bedenklicher Pflege des Depositengeschäftes durch ein Netz von besonders auf dem Lande verstreuten Depositenkassen. Dadurch gelang es ihm, in recht großem Maßstabe Mittel kleiner Kapitalisten heranzuziehen und mit diesen Beträgen seine industriellen Geschäfte weiter auszubauen und einige Zeit durchzuhalten. Die Haupt quelle seiner Kraft aber war der Fürst zu Fürstenberg; mit dessen Geld konnte sich Neuburger geraume Zeit die Kontrolle über eine ganze Reihe recht großer industrieller Unternehmungen, Verkehrsgesellschaften usw. sichern, mit dessen Geld in erster Linie baute er einen umfassenden Konzern auf. Der Mißerfolg, der aus hier nicht näher zu erörternden Gründen am Ende der Neuburgerschen Geschäftstätigkeit stand, kostete den Fürsten zu Fürstenberg hohe Summen, nötigte ihn zugleich in großem Umfange zunächst dauerndes Interesse an einer ganzen Reihe von Aktiengesellschaften zu nehmen, da die als Unterlagen für die an Neuburger kreditweise gegebenen Summen von ihm hereingenommenen Aktien von Industriegesellschaften nicht ohne weitere schwere Verluste sofort zu realisieren waren. Auf diese Weise ist der Fürst zu Fürstenberg zu seinen ersten Aktienbeteiligungen gekommen, gewissermaßen wider seinen Willen, als Resultat einer von ihm ohne jede Sachkenntnis und ohne verständige Beratung gewählten Geschäftsverbindung, die recht unbedenklich den Fürsten in Transaktionen verstrickte, die außerhalb seiner Urteilskraft, zum guten Teil auch außerhalb seines Willens gelegen waren. Es war für den Fürsten zu Fürstenberg nach der gewaltsamen für ihn mit großen Verlusten verbundenen Lösung der Geschäftsverbindung mit Neuburger, die schließlich eine Notwendigkeit geworden war, eine schwierige Situation. Er stand mit dem Gefühl schwerer Enttäuschung plötzlich in einem umfassenden Interessenkreis, den sachgemäß zu verwalten, geschickt zu lösen ziemlich außerhalb seiner Fähigkeit wohl auch außerhalb der Kraft seiner privaten Berater, die sich aus dem Kreise seiner Beamten rekrutierten, gelegen war. In dieser Situation mußte ihm die Möglichkeit eines Zusammenarbeitens mit dem schlesischen Standesgenossen, dem Herrn der ertragsreichen Hohenlohewerke, als ein außerordentlich erwünschter Ausweg, als ein Glücksfall erscheinen, zumal ihn, den Hofmann, den Freund des Kaisers persönliche Neigungen auf ganz andere Gebiete der Beschäftigung hinwiesen.

War der Fürst zu Fürstenberg zu seinen ersten industriellen Engagements gewissermaßen gegen seinen Willen durch eine unglückselige Verstrickung mit einem seine Interessen schwer benachteiligenden Finanzier gekommen, so trägt der Beginn der expansiven industriellen Betätigung des Fürsten zu Hohenlohe-Oehringen ein ganz anderes, ein phantastisches Gepräge. Gewiß, die Hohenlohe waren als Verwalter ihres hochwertigen oberschlesischen Montanbesitzes in gewissem Sinne von altersher Industrielle. Indessen zeigt die jüngste Generation der Hohenloheschen Familie eine starke und allenthalben sehr wenig glückliche Neigung zu umfassender kaufmännischer Betätigung, eine Neigung, die mangels geeigneter Beratung bei allen Mitgliedern dieser Generation zu schweren Mißerfolgen geführt hat. Man braucht dabei nur an die Geschäfte erinnern, die der verstorbene Bruder des Fürsten Christian Kraft zu Hohenlohe, Prinz Friedrich Carl zu Hohenlohe besonders im Schiffahrtswesen aufgehäuft hat, man kann des weiteren an den Konkurs des ebenfalls gar manchen Geschäften engagierten Grafen Hugo zu Hermersberg, eines anderen Bruders des Fürsten Christian Kraft, zu verweisen. Die Art, wie der Fürst Christian Kraft selbst, das Haupt der Familie, in das Geschäftsleben eingriff, mußte von vornherein Bedenken erregen, von vornherein als ein Zeichen mangelnder Beherrschung der kaufmännischen Möglichkeiten und Notwendigkeiten beurteilt werden. Ein besonders prägnantes Beispiel hierfür ist die Vorgängerin der späteren Vermögensverwaltung des Fürstenkonzerns, der Handelsvereinigung Aktien-Gesellschaft, die „Madeira Aktien-Gesellschaft“. Sie ist so recht eigentlich der phantastische Boden, auf dem die Geschäfte des Fürsten zu Hohenlohe wuchsen, bis sie zum Zusammenbruch reif waren. Was mit der Madeira-Aktien-Gesellschaft eigentlich geplant war, entzieht sich der genauen Kenntnis. Die Idee, auf Madeira geschäftlich tätig zu sein, gab sich nach außen hin als die der Bildung einer Sanatorium-Gesellschaft, ein Projekt, das sich aber, anscheinend infolge des Einspruches Englands, nicht durchführen ließ. Diese Madeira-Gesellschaft ist nun die formelle Rechtsbasis der Handelsvereinigung geworden. In dem Zeitpunkt, in dem diese Umwandlung vor sich ging, in dem aus einer exotischen kleinen Privatunternehmung mit unklaren Absichten eine riesige Vermögensverwaltung geschaffen wurde, war auch in dem Interessenkreis der Familie Hohenlohe bereits eine starke Häufung von geschäftlichen Interessen eingetreten, eine Häufung, die es dem leitenden Kopf angezeigt erscheinen ließ, Sorge zu tragen für eine Ordnung und Zentralverwaltung seiner Interessen, die ihn der ständigen persönlichen Beschäftigung mit all den verschiedenen Interessen, mit dem geschäftlichen zeitraubenden Kleinkram enthob. Der Fürst Hohenlohe, einer seiner Brüder und der Fürst Max Egon zu Fürstenberg vereinigten sich zu der Bildung der Handelsvereinigung und damit zu gemeinschaftlicher Vermögensverwaltung. Es ist nicht eben leicht, im einzelnen klarzulegen,

wie die unendlich vielseitigen Geschäftsverbindungen der beiden fürstlichen Familien entstanden sind. Tatsache ist jedenfalls, daß allmählich mit dem Mittelpunkte in der Handelsvereinigung ein geradezu ungeheuerer Komplex von Interessen sich aufhäufte. Um dies zu erkennen, dient am besten eine Aufzählung aller der Unternehmungen, als deren Beteiligte in größerem oder geringerem Umfange im Laufe der Zeit die Fürsten genannt worden sind, die aber freilich nur zum Teil direkt zur Handelsvereinigung ressortierten.

Handelsvereinigung Aktien-Gesellschaft, Berlin: gegründet 1905, Kapital 15 Millionen Mark (ursprünglich 3 Millionen Mark). Die Bilanzsumme per Ende 1911 umfaßte 113 Millionen Mark auf einer Seite. Eine Bilanz per Ende 1912 ist noch nicht öffentlich bekannt geworden; ob sie publiziert werden wird, steht zurzeit dahin. Die Dividenden betrugen seit der Gründung 0, 6, 7, 7, 7, 7½, 7½, ? %.

Deutsche Palästinabank: gegründet 1899, Kapital 20 Millionen Mark (ursprünglich 450000 M). Rekonstruiert 1905. Bilanzsumme Ende 1912 88 Millionen Mark. Dividenden in letzten 5 Jahren auf das seitdem einheitliche Aktienkapital 6, 6, 7, 7, 7 %. Beteiligung: Levante-Kontor G. m. b. H. Hamburg-Konstantinopel.

Hohenlohewerke Aktien-Gesellschaft, Hohenlohehütte: gegründet 1905, Kapital 80 Millionen Mark (ursprünglich 40 Millionen, wurde dann erhöht auf zunächst 48 Millionen, wurde ferner zwecks Ablösung der Rente des Fürsten Hohenlohe von jährlich 3 Millionen Mark im Jahre 1910 um 32 Millionen auf den heutigen Stand gebracht). Obligationenkapital 40 Millionen Mark. Bilanzsumme Ende 1912/13: 134½ Millionen Mark. Dividenden: 10, 11, 9, 8, 9, 11, 11 und 8 %.

Wulff & Co. Gesellschaft m. b. H., Berlin-Düsseldorf: Kapital 1 Million Mark; die G. m. b. H. war als Kohlengeschäftszentrale für den Fürstenkonzern gedacht.

Niederlausitzer Kohlenwerke Aktien-Gesellschaft: gegründet 1882, Kapital 12 Millionen Mark (ursprünglich 450000 Mark). Obligationenkapital zurzeit 10¼ Millionen Mark. Bilanzsumme Ende 1912/13: 36¾ Millionen. Dividenden zuletzt: 3, 5, 8, 10, 10, 10, 11, 11, 12, 12 %.

Berliner Terrain- und Bau-Aktien-Gesellschaft, Berlin: gegründet 1903, Kapital 12 Millionen Mark (ursprünglich 2¼ Millionen, Erhöhungen 1904 um 2¼ Millionen, 1906 um 3 Millionen, 1908 in zwei Transaktionen um 10½ Millionen bis auf 18 Millionen Mark, dann reduziert auf 12 Millionen Mark, Obligationenkapital seit 1908 20 Millionen in 5 % Titres). Bilanzsumme Ende 1912: 52 Millionen Mark. Diese für die Geschicke des Fürstenkonzerns durch ihre außerordentlich kostspieligen und verwickelten Transaktionen besonders bedeutsame Gesellschaft, die auch heute den schwierigsten Faktor in der Lösung der Geschäfte der Fürstengruppe darstellt, entstand aus Grundstücken der Neuburgerschen Allgemeinen Berliner Omnibus-Aktien-Gesellschaft. Im Jahre 1904 erwarb die Gesellschaft große Terrains in Steglitz, im Jahre 1906 übernahm sie das Geschäft des Passagebaues Friedrichstraße-Oranienburgerstraße in Berlin. Im Jahre 1908 erwarb sie die 4 Millionen Mark Anteile der Boswau & Knauer G. m. b. H. in Berlin und damit ein Objekt, dessen innere Verfassung außerordentlich schlecht war und mit dazu beitrug, die Gesellschaft zu einer tiefgreifenden Sanierung, die an der Fusionstransaktion interessiert gewesenen Kreise aber zu großen Opfern zu zwingen. Im gleichen Jahre 1908 wurden umfangreiche Terrains des Fürsten zu Fürstenberg bei Zehlendorf am Teltowkanal auf die Berliner Terrain- und Bau-Aktien-Gesellschaft übergeleitet, die in der Hauptsache mit neuen Aktien, die der Fürst im Jahre 1910 aus freien Stücken vollbezahlte, bestritten wurden. Im Jahre 1912 waren die Zustände bei der Boswau & Knauer G. m. b. H. unhaltbar geworden. Sie war mit zum Teil notleidenden, sonst meist sehr schwer realisierbaren Engagements belastet. Zur Sanierung wurden der G. m. b. H. von dritter Seite (also von Vorinteressenten) 3,84 Millionen Mark zu Abschreibungszwecken zur Verfügung gestellt. Die Berliner Terrain- und Bau-Aktien-Gesellschaft selbst buchte auf die G. m. b. H. zunächst aus dem Delkrederekonto, das aus der Zuzahlung des Fürsten zu Fürstenberg im Jahre 1910 gebildet worden war, total 6⅔ Millionen Mark ab, sie benötigte alles in allem über 8 Millionen Mark zu Abschreibungen und reduzierte ihr Kapital von 18 Millionen auf 12 Millionen Mark. Ein Bestandteil dieser Sanierung war, daß dem Konzern der Berliner Terrain- und Bau-Aktien-Gesellschaft gegen bare 10,40 Millionen Mark die diesem zustehenden Forderungen gegen die W. Wertheim G. m. b. H. in Berlin (Warenhausfirma) abgenommen wurden. Der Konzern der Deutschen Bank—Bergisch-Märkische Bank, welcher als Vorinteressenten der Boswau & Knauer G. m. b. H. in Betracht kam, entschloß sich, um die Schäden auszugleichen, die der Berliner Terrain- und Bau-Aktien-Gesellschaft zum Teil durch die Einbringung von Boswau und Knauer entstanden waren, dazu, insgesamt 12 Millionon Mark Opfer zu bringen, wovon 6 Millionen reine Sanierungsbeihilfe darstellten. Es bleibt abzuwarten, ob die Gruppe Berliner Terrain- und Bau-Aktien-Gesellschaft und Boswau & Knauer G. m. b. H. jetzt nicht neuer Rekonstruktionsmaßregeln bedarf.

W. Wertheim G. m. b. H. in Berlin: Kapital 4 Millionen Mark (ursprünglich 1 Million Mark). Besitzt diverse Warenhäuser in Berlin, darunter mietweise seit 1909 das Passagekaufhaus. Bei Gelegenheit der Mietübernahme trat die W. Wertheim G. m. b. H. in eine offenbar enge Kreditverbindung mit dem Fürstenkonzern; die Berliner Terrain- und Bau-Aktien-Gesellschaft hatte das Passagekaufhaus gebaut.

Deutsche Hotel-Aktien-Gesellschaft in Hamburg: gegründet 1907, Kapital 5 Millionen Mark (ursprünglich 2,20 Millionen Mark). Hypothekenbelastung 2½ Millionen Mark, Bilanzsumme Ende 1911: 24 Millionen Mark. Dividenden bisher 0.

Im Jahre 1911 wurde eine Rekonstruktion vorgenommen.

Allgemeine Berliner Omnibus-Aktien-Gesellschaft, Berlin: gegründet 1908, Kapital 12,60 Millionen Mark (ursprünglich 3 Millionen Mark). Bilanzsumme Ende 1912: 22 Millionen Mark. Letzte Dividenden: 14, 15, 15, 5, 0, 0, 0, 6, 7, 8%. Die dreijährige dividendenlose Periode war eine Folge allzu stürmischer technischer und finanzieller Ausgestaltung des Unternehmens, das von Carl Neuburger beherrscht und unter dessen Leitung in eine Periode ungesunder Dividenden- und Agiotagepolitik geraten war.

Deutsche Levantelinie Aktien-Gesellschaft, Hamburg: gegründet 1889, Kapital 9 Millionen Mark (ursprünglich $1\frac{1}{2}$ Millionen Mark; eine von 9 auf 12 Millionen Mark geplante Kapitalserhöhung scheiterte an dem Prozeßwiderspruch mehrerer Großaktionäre). In früheren Jahren war die Gesellschaft mehrfach saniert worden; sie war von 1903 bis 1910 dividendenlos, verteilte 1911 6% Dividenden, für 1912 waren 7% vorgeschlagen, doch wurde die Dividende zunächst wegen der Prozesse einbehalten und soll jetzt zum größeren Teil ausgezahlt werden. Bilanzsumme Ende 1912: ca. 23 Millionen Mark.

Seetransport-Gesellschaft G. m. b. H. in Hamburg: Kapital 3 Millionen Mark. Die Gesellschaft geriet im Jahre 1913 in Konkurs. Sie war in schwierige Prozesse mit der Menzellschen Transatlantica-Reederei verwickelt, die aus älteren Schiffsverkäufen des Fürstenkonzerns, die nach zwei Richtungen hin erfolgt waren, resultierten. In diesen Prozeß war auch verwickelt die

Dampfschiffreederei Union Aktien-Gesellschaft in Hamburg: gegründet 1903, Kapital 6 Millionen Mark. Bilanzsumme Ende 1912: $6\frac{1}{2}$ Millionen Mark. Dividenden zuletzt 8, 6 und dann fünfmal 0%. Die Liquidation war beantragt, ein Beschluß hierüber kam aber noch nicht zustande. Das Schicksal der Gesellschaft ist noch unsicher.

Bremer Dampferlinie Atlas G. m. b. H., Bremen: wurde mit ihren Schiffen im Jahre 1913 auf die Deutsche Levantelinie übergeleitet. Diese G. m. b. H. war vom Fürstenkonzern dazu benutzt worden, für die Levantelinie im Wege der Vercharterung Schiffe bereit zu stellen, die mit dem Gelde des Fürstenkonzerns von der Atlas G. m. b. H. erworben wurden. Die Transaktion hatte ihren Grund darin, daß die Bremer Großaktionäre der Levantelinie durch ihren Prozeßeinspruch die Kapitalserhöhung der Levantelinie von 9 auf 12 Millionen Mark verhinderten und damit es dieser unmöglich machten, selbst ihren Schiffsbedarf zu denken.

Deutsche Reederei G. m. b. H.: gegründet 1911, Kapital 5 Millionen Mark. Die Gesellschaft bemühte sich um die Emdener Auswanderungskonzession für den Fürstenkonzern, die indessen vom Bundesrat abgelehnt wurde. Ihre eigenen Schiffe hat die G. m. b. H. verkauft.

Phönix-Schiffahrts-Gesellschaft in Rotterdam: betreibt für den Fürstenkonzern mit einigen Schiffen Schiffahrt.

Emdener Schiffahrtsprojekte: der Fürstenkonzern hatte beabsichtigt, mit dem Ausgangspunkt in Emden in großem Stile eine neue Reederei für den atlantischen Verkehr zu errichten, die sich speziell auch dem Auswanderergeschäft widmen sollte. Hierzu bedurfte es einer Konzession, die indessen abgelehnt worden ist, zum guten Teil auf Betreiben der in ihrer Monopolstellung sich bedroht fühlenden Hamburg-Amerika-Linie und des Norddeutschen Lloyd. Der Fürstenkonzern hatte, wie seinerzeit verlautete, beabsichtigt, die finanzielle Basis seiner Emdener Großreederei auf etwa 50 Millionen Mark (aufgebracht durch Aktien und Obligationen) zu bemessen.

Kaliwerke Friedrichshall Aktien-Gesellschaft, Sehnde: gegründet 1896 als Bohrgesellschaft. Kapital $6\frac{1}{4}$ Millionen Mark (ursprünglich $2\frac{1}{2}$ Millionen Mark). Obligationen 3 Millionen Mark. Bilanzlanzsumme Ende 1912: 11 Millionen Mark. Dividenden bis 1910 0, seitdem 4, 8, 10%. Die Gesellschaft steht in enger Verbindung mit der

Kaliwerke Sarstedt Aktien-Gesellschaft (Glückauf-Sarstedt G. m. b. H.): gegründet 1905, Kapital 4 775 000 M (ursprünglich 3 125 000 M) Dividenden bis 1912 0, für 1912 4%. Bilanzsumme Ende 1912: ca. 5 Millionen Mark. Das Kaliwerk Sarstedt ist im Besitze der vorgenannten G. m. b. H., deren Anteile im Jahre 1911 innerhalb des Fürstenkonzerns umplaziert wurden. Die Rechtsverhältnisse zwischen Friedrichshall und Sarstedt, bzw. die den Bestand an Anteilen der Glückaufsarstedt G. m. b. H. betreffenden Transaktionen des Fürstenkonzerns haben vor einigen Jahren Anlaß zu schwierigen Prozessen und ebenso langwierigen wie erregten Generalversammlungskämpfen, bis dem Streit auf dem Vergleichswege ein Ende bereitet wurde.

Kali-Gewerkschaft Reichskrone: 1000 Kuxe, wovon 500 der Fürst Hohenlohe besitzt. Die Gesellschaft arbeitete zunächst mit $2\frac{1}{2}$ Millionen Bankkredit bei der Deutschen Palästinabank; eine Zubuße ist in Höhe von $1\frac{1}{2}$ Millionen Mark beschlossen.

Kali-Gewerkschaft Richard: 1000 Kuxe, wovon 501 auf den Namen der Handelsvereinigung gehen. Anleihe: $2\frac{1}{2}$ Millionen Mark. An Zubuße waren bis Ende 1912 600000 Mark eingezogen und weitere 400000 Mark beschlossen.

Kali-Gewerkschaft Burggraf: 1000 Kuxe. Trattenkredit $2\frac{1}{2}$ Millionen Mark. An Zubußen waren eingezogen bis Ende 1912 800000 Mark, weitere 200000 Mark waren beschlossen.

Kali-Gewerkschaft Bernsdorf: 1000 Kuxe. Trattenkredit $2\frac{1}{2}$ Millionen Mark. An Zubußen waren eingezogen bis Ende 1912 500000 Mark, noch beschlossen weitere 500000 Mark.

Deutsche Post- und Eisenbahn-Verkehrswesen-Aktien-Gesellschaft, Berlin (Dapag-Efubag): Gegründet 1909. Kapital 3,60 Millionen Mark (ursprünglich $1\frac{1}{2}$ Millionen Mark). Bilanzsumme Ende 1912 4,60 Millionen Mark. Dividenden 0, 0, 0, 0%.

Preußische Feuerversicherungs-Aktien-Gesellschaft zu Berlin: gegründet 1866. Kapital 6 Mil-

lionen Mark (ursprünglich 3 Millionen Mark) bei 25% Einzahlung. Bilanzsumme Ende 1912: 13¼ Millionen Mark. Dividenden seit 6 Jahren je 30%.

Rückversicherungs-Vereinigung Aktien-Gesellschaft in Berlin: Kapital 1 Million Mark, Dividenden 5, 10%. Bilanzsumme Ende 1912 1,84 Millionen Mark.

Kaffeeplantage Sakarre Aktien-Ges.: gegründet 1898, Kapital nach zweimaliger Rekonstruktion 1,02 Millionen Mark. Dividenden bis 1912 0, für 1912 4%.

Aus der Reihe der anderen Unternehmungen wären noch zu erwähnen die an die Niederlausitzer Kohlenwerke übergegangenen Kohlenwerke Alwine, Kraftbergbau-Aktien-Gesellschaft, Gewerkschaft Elze, ferner die Zagorianer Kohlengewerkschaft in Agram (Montana-Aktien-Gesellschaft). Ferner sitzen Vertreter der fürstlichen Interessen auch in den Verwaltungsräten der Deutschen Kolonial-Gesellschaft für Südwestafrika und der Aktien-Gesellschaft für Seil-Industrie vorm. Ferdinand Wolff in Mannheim.

Geschäftstechnisch war der Fürstenkonzern, der allmählich immer bestimmter als eine geschlossene Gruppe von Engagements hervortrat, derartig organisiert, daß die Handelsvereinigung als Vermögensverwaltungsstelle, die Deutsche Palästinabank aber, bei der in der Folge ihr ursprünglicher, in ihrem Namen näher bezeichneter Wirkungskreis gegenüber anderen Aufgaben zurücktrat, die Kreditbank des Fürstenkonzerns darstellte. Die Fürsten schufen sich also die Ansätze einer bankmäßigen Organisation, wobei man in früherer Zeit sogar vermutete, die Deutsche Palästinabank solle allmählich zu einer eigentlichen, den speziellen Interessen der Fürsten und ihrer Geschäfte dienenden Großbank entwickelt werden. Dazu ist es aber dann durch den Lauf der Dinge nicht gekommen. Es ist hier schwer, auch nur einigermaßen zutreffend zu beurteilen, welchen Umfang in Geldwert im Laufe der Zeit die Geschäfte der beiden Fürsten angenommen haben. Stellt man die Kurswerte, die freilich sehr stark variierten, in Rechnung, so kommt man schätzungsweise dazu, daß die Gesamtengagements kaum viel unter einer halben Milliarde Mark sich gehalten haben, diesen Betrag aber vielleicht noch nicht unbeträchtlich übersteigen, insoweit die Fürsten mit der Interessennahme Herrschgewalt über Vermögenskomplexe auszuüben vermochten. Ein klarer Einblick ist deswegen nicht möglich, weil alle Beteiligten eine recht weitgehende Taktik der Geheimhaltung betrieben und weil an fast allen Geschäften noch andere Interessenkreise, Aktionäre, Banken usw. beteiligt waren. Es ist nicht einmal klar ersichtlich, was die zur öffentlichen Rechnunglegung verpflichteten Zentralinstitute des Fürstenkonzerns, die Handelsvereinigung und die Deutsche Palästinabank in sich an Geschäften direkt und indirekt zu tragen hatten, und zwar deswegen nicht, weil beide Institute speziell aber die Handelsvereinigung in großem Umfange nur als Beauftragte handelten und weil bei sehr zahlreichen Geschäften, bei denen sie hervortraten, sie tatsächlich nur unter Garantie der Fürsten oder als deren Vermittlerinnen tätig waren. Immerhin läßt sich einiges aus dem letztveröffentlichten Geschäftsbericht der Handelsvereinigung entnehmen, der, es war im März 1912, also zu einer Zeit, in der man die Geschäfte des Fürstenkonzerns schon kritisch betrachtete, eine die Öffentlichkeit beruhigende Wirkung ausüben sollte. Aus diesem Berichte ergab sich, daß die Handelsvereinigung auf eigene Rechnung Interesse genommen hatte an der Allgemeinen Berliner Omnibus-Gesellschaft, an den Niederlausitzer Kohlenwerken Aktien-Gesellschaft (beides Verbindungen, zu denen der Fürst zu Fürstenberg via Neuburger gekommen war), an den Kaliwerken Friedrichshall Aktien-Gesellschaft und den Kaliwerken Sarstedt Aktiengesellschaft, ferner an den Kaliwerken Reichskrone, Richard und Burggraf. Ferner hat die Handelsvereinigung die Garantie für Zinsen- und Amortisationsdienst von 20 Millionen Mark 5% Obligationen der Berliner Terrain- und Bau-Aktien-Gesellschaft übernommen und sie besaß von dieser Obligationenanleihe etwa 9 Millionen Mark (per Ende Dezember 1911). Konsortialinteressen bestanden daneben bei den Niederlausitzer Kohlenwerken und bei der Deutschen Palästinabank. Ferner aber lag eine große Menge von Geschäften für „fremde" Rechnung (fast oder ganz ausschließlich wohl für die der Fürsten) vor, wobei speziell in dem zitierten Berichte genannt wurden die Berliner Terrain- und Bau-Gesellschaft, die Deutsche Levantelinie in Hamburg, die Seetransport-Gesellschaft mit beschränkter Haftung in Hamburg und die Dampfschiffreederei Union in Hamburg. Die letztveröffentlichte Bilanz der Handelsvereinigung offenbarte einen Effektenbesitz von über 56 Millionen Mark, Debitoren in laufender Rechnung, also in der Hauptsache wohl gewährte Kredite, in Höhe von etwa 41 Millionen und Konsortialbeteiligungen von fast 6 Millionen. Belegt waren die Geschäfte bei 15 Millionen Mark Aktienkapital und etwa 7¼ Millionen durch fremde Gelder in Höhe von 89 Millionen, die fast ganz langfristige Kredite der Hauptinteressenten, also der Fürsten darstellten. Von den in die Handelsvereinigung hineingegebenen Geldern waren am genannten Termin annähernd 10 Millionen Mark noch in Bankguthaben und barer Kasse vorhanden. Die Tatsache, daß die Garantiegeschäfte nicht in der Bilanz erscheinen, macht natürlich jeden tatsächlich ausreichenden Einblick unmöglich, die Bilanzsumme von 113 Millionen läßt infolgedessen auch bei weitem noch nicht den Umfang aller Interessen, die in der Handelsvereinigung zusammentrafen, erkennen.

Außerordentlich bezeichnend ist nun die Stellung, die der Fürstenkonzern zu der Bankwelt einnahm. Von vornherein zeigte sich in der Füstengruppe — und das trat besonders in den Versuchen des Aufbaues einer eigenen bankmäßigen Organisation zutage — das Bestreben, neben den Großbanken, gewissermaßen von diesen möglichst unabhängig, zu arbeiten. Das ließ sich freilich nicht in allen Fällen durchführen, zumal auch der Fürstenkonzern nicht die Emissionsbank entbehren konnte, die in der Lage war, durch die weitreichenden

Verbindungen der Depositenkassen oder durch Beziehungen zu den Kreisen der kleinen Bankiers im ganzen Reich erhebliche Emissionen leicht durchzuführen. Dies Bedürfnis war aktuell, als der Fürst Hohenlohe in geschäftliche Beziehungen zur Berliner Handelsgesellschaft trat und dieser Platz im Aufsichtsrate der Hohenlohewerke einräumte. Die besondere Art des Vorgehens der Fürsten bei ihren Geschäften ließ indessen bis in die allerjüngste Zeit hinein keine Beziehungen von Dauer zu der haute banque bestehen. Der Fürst überwarf sich mit den Leitern der Berliner Handelsgesellschaft, die sich völlig von dem Fürstenkonzern zurückzog, er überwarf sich mit der Deutschen Bank, die an die Stelle der Berliner Handelsgesellschaft in der Verwaltung der Hohenlohewerke getreten war, um freilich letzten Endes doch genötigt zu sein, als die Verhältnisse im Fürstenkonzern unhaltbar geworden waren, die Lösung seiner in eine äußerst gefährliche Verfassung geratenen Interessen einer Großbank, der Deutschen Bank, anvertrauen zu müssen. Selbst die Beziehungen aber, die zwischen den Hohenlohewerken mit den vorgenannten Großbanken bestanden, räumten diesen keinen maßgebenden Einfluß auf die Gesamtvermögen der Fürsten ein; diese wurden vielmehr fast völlig ungehindert ihre eigenen, gefährlichen Wege geleitet, Wege, die zu einem jähen, für die Fürsten äußerst verlustreichen Ende führten.

Wenn der Bau des Fürstenkonzerns heute zertrümmert am Boden liegt, so waren für diesen Ausgang entscheidend zwei grundlegende Fehler, zwei Faktoren, die für jeden Einsichtigen — nur nicht für die sehr schlecht beratenen Fürsten selbst — von vornherein die Basis als verfehlt erscheinen ließen, auf denen die Geschäfte der Fürsten aufgebaut waren. Der eine dieser Fehler war eine maßlose Überschätzung der eigenen Finanzkraft. Ganz unzweifelhaft gehören die beiden fürstlichen Familien zu den reichsten Deutschlands; ihre Besitztümer sind nach bürgerlichen Begriffen ungeheuer, erstrecken sich über viele Staaten und sichern ihren Besitzern überaus reiche Erträgnisse. Die Eigenart der Vermögensanlage der beiden Magnatenfamilien aber, welche die größten Teile des Besitzes in Fideikommissen gebunden hielt, ließ die Geschäfte, die die Fürsten unternahmen, immer ausgeprägter in einem geradezu unverständlichen Mißverhältnis zu den Mitteln stehen, über welche die Fürsten frei zu verfügen vermochten. So stand der größte Teil aller der Engagements, die die Fürsten aufgehäuft hatten, kurz gesagt, auf Kredit. Die Fürsten waren genötigt, um sich Geld für den unersättlichen Drang ihrer Verwalter nach neuen Geschäften oder für die Ausgestaltung der älteren zu verschaffen, ihr ganzes freies Vermögen heranzuziehen, ja, die Wertdokumente ihrer jeweils älteren Interessen zu verpfänden, sie waren genötigt, allmählich in größtem Umfange Lombard- oder auch persönliche Kredite aufzunehmen, um den Geldbedarf der Interessen, die sie auf ihren Namen hatten errichten und ausbauen lassen, zu befriedigen. Dieses Verfahren der Geldbeschaffung, diese Art der Basierung riesiger Interessenkomplexe mußte sich in einer Zeit als besonders verlustbringend und zerstörend erweisen, in der mit der allgemeinen Geldverknappung, die das Kennzeichen der letzten Jahre ist, jede Kreditinanspruchnahme außerordentlich teuer wurde und riesige Summen für die Schuldner ganz oder wenig produktiv verschlang. So häuften sich denn allmählich an allen Ecken und Enden im In- und Auslande Kreditverpflichtungen der Fürsten an, die der Vermögensverwaltung dieses Konzerns und ganz besonders den Magnaten selbst über den Kopf wuchsen. Eine Folge dieser Art von geschäftlichem Vorgehen war einmal, daß das Herumtragen von Lombardgeschäften auf den Namen der Fürsten in aller Welt diskreditierend auf die Werte wirken mußte, die zur Beleihung ausgeboten waren; eine weitere bedenkliche Folge war, daß die Fürsten, und zwar insbesondere der Fürst Hohenlohe, darauf dringen mußten, aus den einzelnen Unternehmungen, die unter ihrer Kontrolle standen und deren Werte zur Geldbeschaffung benutzt werden mußten, soviel als möglich an Dividenden herauszuholen, dies unter dem Gesichtspunkte, daß nur auf diesem Wege der drohenden Entwertung der Lombardunterlagen entgegengearbeitet werden konnte. Dieses Verfahren hat beispielsweise bei den Hohenlohewerken Aktien-Gesellschaft jetzt zu schweren Rückschlägen in der Dividende geführt, zur erzwungenen Nachholung manches versäumten Abschreibungsbedürfnisses. So stand die Kreditorganisation des Konzerns auf sehr schwacher Basis, nachdem die Fürsten nicht in der Lage waren, aus direkt greifbaren Vermögensbeständen alle die Ansprüche zu befriedigen, die ihre ins Riesenhafte gehäuften, ewig geldbedürftigen Geschäfte stellten.

Der zweite grundlegende Fehler, der die Geschäftsorganisation des Fürstenkonzerns kennzeichnet, war ihre unglückliche Wahl der Beratung. Es handelt sich hierbei um einen überkommenen Fehler, um einen Fehler, der zum Teil aus der Eigenart der Stellung der Fürsten zur Bankwelt, zur gesamten haute finance resultieren dürfte. Schon der Fürst Max Egon zu Fürstenberg hatte in Carl Neuburger einen alles andere als zuverlässigen und geeigneten Berater. Der Fürst zu Fürstenberg und seine geschäftlichen Helfer sind viel zu spät erst zu der Erkenntnis gekommen, in welches Labyrint von Geschäften Neuburger das fürstliche Vermögen verstrickt hatte. Der Fürst hat diese Erfahrung außerordentlich teuer, mit enormen Verlusten zu bezahlen gehabt. Die Lehre aber aus dieser Tatsache wurde nicht gezogen. In einer merkwürdigen — ebenfalls traditionellen? — Abneigung gegen geschäftskundige Persönlichkeiten aus der Bankwelt vergriff sich auch der Fürst Hohenlohe und damit der ganze Fürstenkonzern vollkommen in der Wahl der Leiter, die er für die Verwaltung, Bearbeitung und Ausgestaltung der vereinigten Interessen wählte. Hier trat für die Öffentlichkeit als Chef der Handelsvereinigung der Direktor Ernst Hofmann in Erscheinung, eine Per-

sönlichkeit, die den Kredit, den der Name der beiden Fürsten hatte, kräftig, aber durchaus nicht im Interesse der beiden Fürsten für diese zu benutzen verstand. Hofmann war der Mann, der dem sinnlosen Geschäftseifer der Fürsten nicht, wie es seine Pflicht gewesen wäre, entgegentrat, sondern sie auf Grund der sehr weitreichenden Vollmachten, die er hatte, auf Grund des Vertrauens, das seiner angeblichen geschäftlichen Tüchtigkeit trotz aller frühzeitigen Mahnungen die Fürsten entgegenbrachten, zu immer neuen Transaktionen, zu immer neuen kostspieligen Geschäften zu bestimmen, anzuspornen wußte. Hofmann und die Fürsten häuften Engagement auf Engagement, griffen auf immer neue Gesellschaften und Absatzgebiete über, glaubten sich zu immer neuen Riesenprojekten (man denke nur an die Konkurrenzreederei gegen die Hamburg-Amerika-Linie und den Norddeutschen Lloyd) berechtigt. So türmte sich ein Riesenbau von Transaktionen, der auf schwacher Basis stand. Dabei kennzeichnete die Tätigkeit Hofmanns bzw. der Fürsten eine vielfach rücksichtslose Gewaltpolitik, die bei einer großen Zahl von Engagements komplizierte und zum Teil durchaus anzufechtende Geschäftsverfahren zeitigte, die eine Fülle von Prozessen zur Folge hatte. Speziell der Fürst Hohenlohe beliebte gelegentlich eine Art geschäftlichen Vorgehens, die deutlich erkennen ließ, daß er bei seinen Transaktionen sich durchaus als der unumschränkte Gebieter, als der rücksichtslose Herr fühlte, der sich berechtigt glaubte, seinen Willen unter allen Umständen durchzusetzen, auch dann, wenn begründete Interessen Anderer Berücksichtigung erheischten. Es ließe sich eine ganze Reihe von Fällen aufführen, in denen man das geschäftliche Vorgehen der Fürsten als unverständlich empfinden muß, in denen bei sachgemäßer und verständiger Beratung manche schweren und berechtigten Angriffe auf die Geschäftspraxis des Magnaten-Konzerns vermieden worden wären. Die Fürsten aber ließen sich nicht beeinflussen, ließen sich nicht in ihrem Festhalten an ihren Geschäftsmaximen und an den Männern ihres Vertrauens beirren. So verstrickten sich denn die Interessen der Fürsten, die Kreditwirtschaft und das planlose Vordrängen in immer neue Arbeitsgebiete allmählich so sehr, daß eine Katastrophe unvermeidlich erschien und schließlich vor der Tür stand.

Im Laufe des Jahres 1913 sind die Zustände allmählich unhaltbar geworden. Die Kreditbedürfnisse der Fürsten ließen sich immer schwerer befriedigen, große Lombardverträge bedurften der Erneuerung und es wurde schließlich auch den Fürsten klar, daß es so nicht weitergehen könne, daß ihre Interessen einer durchgreifenden Sanierung bedurften, daß sie am Ende ihrer Kraft, ihres Kredits standen. Damit aber war die Niederlage des Fürstenkonzerns, der Zusammenbruch dieses schon seit längerer Zeit unterhöhlten riesigen Baues besiegelt. Die Fürsten mußten sich, um einen öffentlichen Skandal, eine Devastation ihrer Werte zu verhindern, an die Großbankwelt wenden, um mit deren Hilfe das Schlimmste zu verhüten. Sie wandten sich an die Deutsche Bank, dies vielleicht deswegen, weil dieses Institut aus älterer Zeit her noch Beziehungen zu dem Hohenlohewerke (betr. die Obligationenemission von 40 Millionen Mark), ferner u. a. größere Kreditverträge mit dem Fürst zu Fürstenberg hatte, die in der Hauptsache durch Unterlagen gesicherte Darlehen an diesen Fürsten in Höhe von etwa 20 Millionen Mark umfaßten. Die Deutsche Bank fühlte sich veranlaßt zu ihrer Hilfeleistung bei der Lösung der Engagements der Fürsten mit Rücksicht auf die allgemeine Wirtschaftslage, die durch einen effektiven Zusammenbruch des Fürstenkonzerns auf das Schwerste beeinflußt worden wäre. In der schon eingangs zitierten Erklärung der Deutschen Bank über die Gründe ihres Eingreifens zur Lösung der Geschäfte des Fürstenkonzerns hat diese einige Ziffern gegeben, die einen Schluß auf die Höhe eines Teils der fürstlichen Engagements zulassen. Danach betrugen die fälligen Kreditverpflichtungen, bei deren Prolongation der Fürstenkonzern auf Schwierigkeiten gestoßen war, allein bei Dritten, also abgesehen von den Engagements bei der Deutschen Bank, mehr als 60 Millionen Mark. Die Verluste außerhalb der Terraingeschäfte des Konzerns bezifferte die Deutsche Bank als größer wie das Kapital einschließlich der Reserven der Handelsvereinigung (also größer als ein Betrag von 21 Millionen Mark!). Die Hilfsaktion der Deutschen Bank stellt in Wahrheit eine Liquidation des Fürstenkonzerns dar. Die Aktion vollzog sich zunächst derart, daß die Deutsche Bank die Verpflichtungen der Fürsten in aller Welt einlöste und zur Abtragung der auf diese Weise in ihren Büchern stark erhöhten Verbindlichkeiten der Fürsten ihr gegenüber die Veräußerung der Werte des Fürstenkonzerns begann, wobei freilich zunächst nur die leicht realisierbaren Effekten usw. abgestoßen werden konnten, während eine große Reihe schwerer veräußerbarer Posten und Konten noch verblieb, über deren Liquidierung verhandelt wird und deren endgültige Bereinigung durch Verkauf wohl noch erheblich auf sich warten lassen wird. Daß die Deutsche Bank sofort den Leiter der Handelsvereinigung, den vorgenannten Herrn Ernst Hofmann, aus seinem Amte entfernen ließ, war selbstverständliche Voraussetzung der Notaktion, ebenso, daß nach Möglichkeit alle Prozesse, die bei den einzelnen Unternehmungen noch geführt wurden, durch Vergleiche, soweit dies möglich war, erledigt wurden. Die Deutsche Bank trat weiter unter die Garantie vorsichtiger Wirtschaft und die Dauer ihrer Stellung und ihres Einflusses sichernden Voraussetzungen wiederum in den Aufsichtsrat der Hohenlohewerke Aktien-Gesellschaft ein. Es hat den Anschein, als ob den Fürsten von ihrem umfangreichen industriellen Besitz nur einzelne Objekte verbleiben werden. Dazu zählt die Deutsche Levantelinie und vor allen Dingen die Hohenlohewerke Aktien-Gesellschaft, wenn auch bei letzterer der Fürst einen erheblichen Posten Aktien in dritte Hand abgeben mußte. Was aus den Geschäften der Fürstengruppe geworden ist,

ist von Interesse. Es sind bisher folgende Verkaufstransaktionen bekannt geworden.

Erhebliche Bestände aus fürstlichem Besitz übernahm der böhmische Braunkohlen-Großinteressent Petschek; dieser erwarb den ganzen Besitz des Fürstenkonzerns an Aktien der Niederlausitzer Kohlenwerke (3 bis 4 Millionen Mark nominal), wofür er etwa 6 bis 8 Millionen Mark angelegt haben dürfte. Petschek übernahm ferner nominal 10 Millionen Mark Aktien der Hohenlohewerke Aktien-Gesellschaft für etwa 13 Millionen Mark (er erhielt ein Aufsichtsratsmandat in den Hohenlohewerken); er kaufte endlich die 1 Million Mark Anleihe der Wulff & Co. G. m. b. H. Ferner wurden aus den Beständen der Fürstengruppe die 4 Millionen Mark Aktien der Allgemeinen Berliner Omnibus-Aktien-Gesellschaft an die Gruppe der Deutschen Bank verkauft, die sie anscheinend für ihren Berliner Verkehrskonzern (Gesellschaft für elektrische Hoch- und Untergrundbahnen) erworben hat. Diese Omnibus-Aktien dienten seitdem bereits zur Anbahnung einer Art Verkehrs-Interessengemeinschaft zwischen Omnibus-Gesellschaft, Hochbahn-Gesellschaft und Großer Berliner Straßenbahn, welch letztere ebenfalls 4 Millionen Mark Omnibus-Aktien von dritter Bankseite erworben hat. Ferner wurden verkauft die nominal 6 Millionen Mark Aktien der Preußischen Feuer-Versicherungs-Gesellschaft und die 1 Million Mark Aktien der Rückversicherungs-Vereinigung-Aktien-Gesellschaft. Eine Entlastung erfuhr der Fürstenkonzern durch die schon erwähnte Vereinigungstransaktion zwischen Atlas G. m. b. H. und Deutsche Levantelinie, wobei die Aufwendungen, die der Fürstenkonzern für den Schiffserwerb der Atlas G. m. b. H. gemacht hatte, gegen Guthaben verrechnet wurden, die der Deutschen Levantelinie bis dahin gegenüber dem Fürstenkonzern zustanden. An weiteren Transaktionen wurden seitdem bekannt, daß die Deutsche Reederei G. m. b. H. ihre Schiffe verkaufte. Dazu treten dann natürlich noch die Realisationen der sehr umfangreichen Bestände an festverzinslichen Werten, besonders auch Staatsanleihen neben anderen Effekten, die die Fürsten als Unterlage für ihre Lombarddarlehen gegeben hatten. Alles in allem sind, ohne die festverzinslichen Werte, aus Effektenverkäufen des Fürstenkonzerns, seither, soweit bekannt geworden ist, vielleicht 30 bis 40 Millionen Mark Erlös erzielt worden.

Daraus ergibt sich, daß die Liquidation des Fürstenkonzerns recht interessante Begleiterscheinungen gezeigt hat, so u. a. dazu beitrug, eine völlige organisatorische Neuordnung der Verkehrsverhältnisse in Berlin vorzubereiten, ferner dazu, das vielbeachtete Vordringen der böhmischen Kohlenhandelsfirma Petschek sowohl in der deutschen Braunkohlen- wie in der Kohlenindustrie mächtig zu fördern.

Es konnte nicht Aufgabe dieser Abhandlung sein, im einzelnen die Qualität der Geschäfte, die die Fürsten machten, nachzuprüfen und darzustellen, schon deswegen nicht, weil in diesen Fragen viele Punkte noch unklar sind und weil der Abschluß der Liquidation sich gegenwärtig ebensowenig übersehen läßt, wie die internen Verhältnisse, die bei einer großen Anzahl von Engagements der Fürsten herrschten. Soviel aber steht fest: die Liquidation des Fürstenkonzerns ist für die beiden Magnaten mit ganz außerordentlichen Verlusten verbunden, mit so schweren Verlusten, daß nicht nur ein erheblicher Teil der freien Vermögen der Fürsten absorbiert ist, sondern — und das ist sehr bezeichnend — die Fürsten auch gezwungen werden, auf ihren Immobiliarbesitz, auf ihr Stammvermögen zurückzugreifen. Das beweisen große Finanztransaktionen, zu denen die beiden Magnaten genötigt worden sind. Der Fürst zu Fürstenberg hat mit Zustimmung des Agnaten eine, allerdings schon geraume Zeit vorbereitet gewesene Belastung großer Teile des Familienfideikommisses in Höhe von 22 Millionen Mark vorgenommen, er hat auf diese Weise, unter Inanspruchnahme des öffentlichen Geldmarktes durch Zeichnungsaufforderung, die Mittel bereitgestellt, deren er bedurfte, um seine Schuldverpflichtungen aus älterer Zeit gegenüber der Deutschen Bank ablösen zu können. Der Fürst Hohenlohe steht im Begriffe, seinen ausgedehnten ungarischen Besitz in ähnlicher Weise zur Kapitalbeschaffung heranzuziehen; er hat mit der Pester Ungarischen Commercialbank eine Hypothekaranleihe von 12 Millionen abgeschlossen, die später ebenfalls emittiert werden soll. Es verlautet, daß er wegen einer zweiten, noch größeren finanziellen Transaktion ähnlicher Art Verhandlungen führe. Die Mittel, die der Fürst Hohenlohe auf diese Weise bereitstellt, sollen u. a. dazu dienen, der Hohenloheschen Familie den maßgebenden Einfluß an der Hohenlohewerke Aktien-Gesellschaft zu sichern, sie der Notwendigkeit zu entheben, von neuem auf die Heranziehung dieses Aktienbesitzes zurückzugreifen, wenn, wie ja wohl zu erwarten ist, der weitere Verlauf der Liquidation des Fürstenkonzerns umfassende neue Ansprüche stellen wird. Diese Ansprüche können unter anderem daraus resultieren, daß die Unterlagen, in deren Besitz die Deutsche Bank bei der Übernahme der Lombardverpflichtungen des Fürstenkonzerns gekommen ist, nicht ausreichen, um die Verpflichtungen zu decken.

So endet die Geschichte des Fürstenkonzerns mit einem vernichtenden Fehlschlage. Das Ende der Liquidation wird zugleich der Abschluß eines ebenso ungewöhnlichen, wie verfehlten Experimentes sein. Die Entwicklung und der Niederbruch dieser Interessengruppe stellen in der Finanzgeschichte ein Kapitel dar, wie sie eigenartiger und bedeutsamer nur wenige aufzuweisen hat.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweir sie von allgemeinem Interesse sind.

Karten-Kontokorrent.

Welche Erfahrungen haben die Leser mit dem Karten-Kontokorrent gemacht und welche Schutzmaßregeln haben sich gegen das Entfernen von Karten, wenn die Kartothek nach Orten eingerichtet ist, bewährt? Welche Einrichtung kann empfohlen werden, wenn 30—50 Rechnungsposten für denselben Kunden im Monat vorkommen, damit die Karte nicht unübersichtlich wird?

Wirtschafts-Statistik.

GELDMARKT UND BÖRSE.

BANKSÄTZE.

Berlin	$5^1/_2$	Petersburg	6	Madrid	$4^1/_2$
London	5	Amsterdam	5	Kopenhagen	6
Paris	4	Brüssel	5	Stockholm	$5^1/_2$
Wien	6	Rom	$5^1/_2$	Schweiz	$4^1/_2$

MARKTZINSSÄTZE.

September 1913.

	Berlin	London	Paris	Wien	New York
H.	5,625	4,375	3,75	5,9375	3
N.	4,875	3,625	3,75	3,8125	2,375
D.	5,448	4,0392	3,75	5,8944	2,6125

Oktober 1913.

	Berlin	London	Paris	Wien	New York
H.	4,875	5	3,9375	6	6
N.	4,21875	4,625	3,75	5,875	3
D.	4,6967	4,8389	3,8218	5,9494	3,5852

DEVISENKURSE.

Kurse in Berlin.

September 1913.

	London (vista)	Paris (vista)	Wien (8 Tage)	Petersburg (8 Tage)	New York (vista)
H.	20,435	81,—	84,65	—	4,2025
N.	20,40	80,80	84,525	—	4,195
D.	20,40	80,8596	84,5905	—	4,1988

Oktober 1913.

	London (vista)	Paris (vista)	Wien (8 Tage)	Petersburg (8 Tage)	New York (vista)
H.	20,50	81,075	84,90	—	4,215
N.	20,445	80,90	84,725	—	4,2025
D.	20,47	80,931	84,788	—	4,2080

Kurse in London.

September 1913.

	Berlin	Wien	Paris	Petersburg
H.	20,445	24,1375	25,2525	94,78
N.	20,41	24,1025	25,235	94,46
D.	20,4195	24,1119	25,2467	94,5705

Oktober 1913.

	Berlin	Wien	Paris	Petersburg
H.	20,5025	24,1450	24,1450	94
N.	20,4525	24,1125	24,1125	94
D.	20,4726	24,1274	24,1272	94

Kurse in Paris.

September 1913.

	London	Deutsche Plätze	Wien
H.	25,256	123,75	104,75
N.	25,235	123,4375	104,625
D.	25,248	123,6354	104,6654

Oktober 1913.

	London	Kurze Sicht	Lange Sicht	Wien
H.	25,3050	123,875	123,875	104,875
N.	25,2500	123,375	123,5	104,75
D.	25,2842	123,5209	123,771	104,81

Kurse in New York.

September 1913.

	London (60 Tage)	London (tel. Ausz.)	Paris	Berlin
H.	4,8275	4,8630	5,20	$95^1/_8$
N.	4,8175	4,8575	$5,19^3/_8$	$94^7/_8$
D.	4,8209	4,86001	5,1955	95,04225

Oktober 1913.

	London (60 Tage)	London (tel. Ausz.)	Paris	Berlin
H.	4,82	4,8660	5,2125	95
N.	4,8050	4,8560	5,19375	94,625
D.	4,8128	4,8597	5,20553	94,8438

Kurse in Amsterdam.

September 1913.

	Berlin	Paris	Wien
H.	59,36	48,06	50,28
N.	59,175	47,91	50,16
D.	59,25153	47,9623	50,2127

Oktober 1913.

	Berlin	Paris	Wien
H.	59,25	47,97	50,31
N.	59,125	47,87	50,15
D.	59,181	47,923	50,2213

Kurse in Petersburg.

September 1913.

	London (Scheck)	Berlin (Scheck)	Paris (Scheck)
H.	94,80	46,38	37,57
N.	94,45	46,27	37,39
D.	94,572	46,31	37,465

Oktober 1913.

	London (Scheck)	Berlin (Scheck)	Paris (Scheck)
H.	94,97	46,32	37,53
N.	94,62	46,27	37,46
D.	94,8016	46,30	37,492

ERTRAG DES WECHSELSTEMPELS IN DEUTSCHLAND.

	1912	1913
Januar	1 831 717	1 886 706
Februar	1 507 651	1 516 542
März	1 635 952	1 688 620
April	1 786 021	1 845 642
Mai	1 637 765	1 618 415
Juni	1 576 212	1 541 975
Juli	1 798 019	1 877 059
August	1 594 692	1 521 792
September	1 582 982	1 655 577
Oktober	1 966 764	
November	1 703 105	
Dezember	1 644 256	

ERTRAG DES BÖRSENUMSATZ-STEMPELS IN DEUTSCHLAND.

	1912	1913
Januar	2 277 196	1 699 684
Februar	1 654 225	1 261 959
März	1 831 699	1 263 980
April	2 206 119	2 270 102
Mai	2 419 950	1 666 283
Juni	1 722 714	1 557 284
Juli	2 029 903	1 325 132
August	2 333 280	1 199 462
September	3 148 200	1 665 290
Oktober	3 080 670	
November	1 745 759	
Dezember	1 354 535	

BONDS-UMSATZ IN NEW YORK.

September 1913	Oktober 1913
35 051 000 Doll.	35 244 000 Doll.

EMISSIONEN.

Staat	1912		1913	
	I. Semester	II. Semester	I. Semester	II. Semester
Deutschland (in Million. M)	2097,5	523,16	1927	
England (in Million. £)	110,35	100,51	120,35	
Frankreich (in Million. Fr.)	3157,1	2346	2997,4	

BANK-AUSWEISE.

	Metallbestand	Wechsel	Darlehen	Verbindl.	Notenumlauf
Status der Reichsbank (in Millionen Mark)					
15. Oktbr.	1458,8	1053,5	75,9	656,5	2065,3
23. Oktbr.	1494,3	970,6	55,7	705,2	1959,4
31. Oktbr.	1462,5	1002,6	94,3	575,2	2118,7
7. Novbr.	1481,8	945,3	63,9	623,3	2018,2
Status der Bank von England (in Millionen Pfund Sterling)					
15. Oktbr.	36,0	24,8	—	47,1	28,8
22. Oktbr.	36,8	24,9	—	47,2	28,7
31. Oktbr.	37,4	28,6	—	49,7	28,7
5. Novbr.	36,8	29,0	—	49,4	28,7
Status der Bank von Frankreich (in Millionen Francs)					
15. Oktbr.	4096,4	1460,7	—	724,3	5780,7
22. Oktbr.	4104,3	1485,8	—	866,1	5670,2
31. Oktbr.	4110,3	1695,7	—	987,8	5805,7
5. Novbr.	4139,8	1501,1	—	856,1	5866,1

Betriebsmittel eigene		Betriebsmittel fremde		Gesamt-Umsatz	
808 642	64	9 310 481	73		
				26 525 020	60
825 787	64	9 395 891	47		
				20 299 595	30
834 845	39	9 389 099	24		
				46 824 615	*90*
				22 281 167	10
768 169	18	9 067 926	06		
				69 105 783	—
				29 786 868	56
704 674	57	9 030 765	19		
				98 892 651	*56*
				20 323 228	12
705 793	80	9 218 958	25		
				119 215 879	*68*
				19 239 603	84
701 229	36	9 166 089	25		
				138 455 483	*52*
				30 018 349	20
715 551	11	9 252 332	60		
				1 68 473 832	*72*

Aus der Zeitschrift
chaft und Handelspraxis 1913. Heft 9.

Übersichtstabelle für das Geschäftsjahr 1913.

	Kassa-Konto Soll	Kassa-Konto Haben	Konto-Korrent-Konto Soll	Konto-Korrent-Konto Haben	Saldo des Konto-Korrent-Konto: Debitoren	Kreditoren	Bank-Guthaben	Bank-Schulden	Vorschuß-Konto Soll	Vorschuß-Konto Haben	Wechsel-Konto Soll	Wechsel-Konto Haben
Bestand am 1. Januar 1913	420791 23		3676409 39		11240060 15	7700074 90	327189 36	190765 22	862740 60		971987 42	
Umsatz im Januar	4066239 13	4384192 99	6854531 21	6876704 35					51564 70	35313 20	1107962 28	777641 01
Bestand am 1. Februar	102837 37		3654236 25		11212520 41	7620350 10	310460 12	248394 18	878992 10		1302308 69	
Umsatz im Februar	3137286 92	3124804 16	5165229 25	5466911 67					43210 10	15594 80	894279 78	759493 14
Bestand am 1. März	115320 13		3352553 83		11156348 90	7863883 69	290628 88	230540 26	906607 40		1437095 33	
bisheriger Gesamtumsatz	7203526 05	7508997 15	12019760 46	12343616 02					94774 80	50908 —	2002242 06	1537134 15
Umsatz im März	3295621 54	3340969 40	5571942 01	5263868 01					81628 51	186701 61	879754 01	1534736 50
Bestand am 1. April	69972 27		3660627 83		11013701 63	7361072 82	266593 14	258594 12	801534 30		782112 84	
bisheriger Gesamtumsatz	10499147 59	10849966 55	17591702 47	17607484 03					176403 31	237609 61	2881996 07	3071870 65
Umsatz im April	4808022 70	4851627 72	7279697 22	7140[illegible]39 26					69301 11	28852 59	1172338 41	1177143 37
Bestand am 1. Mai	26367 25		3799585 79		11033294 94	7188221 34	291383 95	336871 76	841982 82		777307 88	
bisheriger Gesamtumsatz	15307170 29	15701594 27	24871399 69	24748223 29					245704 42	266462 20	4054334 48	4249014 02
Umsatz im Mai	3382274 03	3325875 68	5035712 37	5241321 25					39570 99	36507 59	866121 73	782600 40
Bestand am 1. Juni	82765 60		3593976 91		11160324 38	7311875 34	204148 06	458620 19	845046 22		860829 21	
bisheriger Gesamtumsatz	18689444 32	19027469 95	29907112 06	29989544 54					285275 41	302969 79	4920456 21	5031614 42
Umsatz im Juni	2856196 16	2913084 01	5019745 59	4828407 50					22074 90	24594 75	916230 64	850884 53
Bestand am 1. Juli	25877 75		3785315 —		11244921 63	6965951 57	242638 58	736293 64	842526 37		926175 32	
bisheriger Gesamtumsatz	21545640 48	21940553 96	34926857 65	34817952 04					307350 31	327564 54	5836686 85	5882498 95
Umsatz im Juli	4932310 47	4886792 70	7557981 07	7641577 69					61638 20	56172 05	1066424 69	957536 74
Bestand am 1. August	71395 52		3701718 38		11012075 53	7339008 60	426157 89	397506 44	847992 52		1035063 27	
bisheriger Gesamtumsatz	26477950 95	26827346 66	42484838 72	42459529 73					368988 51	383736 59	6903111 54	6840035 69

	Effekten-Konto Soll	Effekten-Konto Haben	Kupons u. Sorten Soll	Kupons u. Sorten Haben	Tratten-Konto Soll	Tratten-Konto Haben	Kapital-Konto Soll	Kapital-Konto Haben	Betriebsmittel eigene	Betriebsmittel fremde	Gesamt-Umsatz
Bestand am 1. Januar 1913	920723 45		17597 55			1317292 11		6028197 38	6808642 64	9310481 73	
Umsatz im Januar	539801 35	267066 09	42569 89	42784 80	747122 13	835481 87		16977 —			26525020 60
Bestand am 1. Februar	1013458 71		17382 64			1405651 85		6045174 38	6825787 64	9395891 47	
Umsatz im Februar	458496 39	343258 58	34157 27	29768 70	315715 53	308871 47		9211 —			20299595 30
Bestand am 1. März	1128696 52		21771 21			1398807 79		6054385 38	6834845 39	9389099 24	
bisheriger Gesamtumsatz	818297 74	610324 67	76727 16	72553 50	1062837 66	1144435 34		26188 —			46824615 90
Umsatz im März	294658 80	300106 54	179264 60	158747 10	270718 84	226320 17	458077 09	13903 32			22281167 10
Bestand am 1. April	1123248 78		42288 71			1354309 12		5610211 61	6768169 18	9067926 06	
bisheriger Gesamtumsatz	1112956 54	910431 21	255991 76	231300 60	1333656 50	1370673 51	458077 09	40091 32			69105783 —
Umsatz im April	536398 85	601155 08	100233 57	120955 88	833988 23	891401 20	50066 04	14974 —			29786868 56
Bestand am 1. Mai	1058492 55		21566 40			1411722 09		5575119 57	6704674 57	9030765 19	
bisheriger Gesamtumsatz	1649355 39	1511586 29	356225 33	352256 48	2167644 73	2262074 71	508143 13	55065 32			98892651 56
Umsatz im Mai	432718 15	423918 28	44328 43	55846 17	304065 —	246855 63	9991 77	11033 —			20323228 12
Bestand am 1. Juni	1067292 42		10048 66			1354512 72		5576160 80	6705793 80	9218958 25	
bisheriger Gesamtumsatz	2082073 54	1935504 57	400553 76	408102 65	2471709 73	2508930 34	518134 90	66098 32			119215879 68
Umsatz im Juni	338456 79	341518 45	138231 40	112176 65	172728 72	188110 04	16405 94	12208 —			19239603 84
Bestand am 1. Juli	1064230 76		36103 41			1369894 04		5571962 86	6701229 36	9166089 25	
bisheriger Gesamtumsatz	2420530 33	2277023 02	538785 16	520279 30	2644438 45	2697040 38	534540 84	78306 32			138455483 52
Umsatz im Juli	332835 95	341855 40	59059 34	64807 80	953324 98	1002828 —		14451 —			30018349 20
Bestand am 1. August	1055211 31		30354 95			1419397 06		5586413 86	6715551 11	9252332 60	
bisheriger Gesamtumsatz	2753366 28	2618878 42	597844 50	585087 10	3597763 43	3699868 38	534540 84	92757 32			168473832 72

Monatsumsatz = fette Ziffern.
Bestand = gewöhnliche Ziffern.
Gesamtumsatz = Kursivziffern.

Geschäfts-Übersichtstabelle.

Für jede Geschäftsleitung ist es besonders wichtig, daß sie fortwährend einen klaren und vollständigen Überblick über den Geschäftsbetrieb besitzt. Diesem Zwecke entspricht die vorstehende Übersichtstabelle, in welcher der jeweilige Bestand am ersten eines jeden Monats, der Umsatz während eines Monats und schließlich der Gesamtumsatz vom Beginn des Geschäftsjahres an von jedem gewünschten Konto sofort zu ersehen ist.

Die betreffenden Summen werden aus dem Hauptbuch entnommen. Die Übersicht wird bedeutend erhöht, wenn die Bestände mit roter, der Monatsumsatz mit schwarzer und der Gesamtumsatz mit grüner Tinte eingestellt.

In die Tabelle nimmt man nur die Hauptkonten auf, die eine Bewegung aufzuweisen haben. Unter der Kolonne „Gesamtumsatz" wird nicht nur der Umsatz der Konten in der Tabelle angeführt, sondern der Umsatz von sämtlichen Konten des Hauptbuches. Die Summen in den beiden letzten Kolonnen „Betriebsmittel und Gesamtumsatz werden auch an der Hand des Hauptbuches zusammengestellt.

Diese Übersichtstabelle hat sich bestens bewährt, da die Geschäftsleitung aus der Tabelle die Bewegungen und Veränderungen der bedeutendsten Konten entnehmen kann, daraus ihre Schlüsse ziehen und Maßnahmen treffen kann.

Karl Hoffmann, Freiburg i. B

Aus der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis 1913. Heft 9.

Status der Österreich-Ungarischen Bank
(in Millionen Kronen)

15. Oktbr.	1474,6	815,3	597,6	—	2313
23. Oktbr.	1475,4	814,9	591,2	—	2283,2
31. Oktbr.	1470,1	1031,0	608,7	—	2559
7. Novbr.	1474,8	965,5	601,0	—	2419,5

Status der Russischen Staatsbank
(in Millionen Rubel)

15. Oktbr.	1721,0	608,7	485,1	1127,0	1710,9
21. Oktbr.	1724,4	589,3	480,9	1071,1	1709,3
29. Oktbr.	1731,8	578,1	454,3	1071,6	1713,1
5. Novbr.	1732,8	592,4	460,0	1081,4	1702,6

BETRIEBSERGEBNISSE DEUTSCHER EISENBAHNEN.

Monat und Jahr	Personenverkehr Gesamteinnahmen in Mill. M	Personenverkehr pro km in M	Güterverkehr Gesamteinnahmen in Mill. M	Güterverkehr pro km in M
Sept. 1913	85,3	1629	180,5	3359
Aug. 1913	97,9	1870	175,7	3272
Sept. 1912	79,7	1536	174,7	3285

AUSSENHANDEL.

	Deutschl. (in 1000 M)	Frankr. (in 1000 Fr.)	England (in 1000 £)
Ges.-Einf.: Septbr. 1913	830000	632490	61359,1
Ges.-Ausf.: Septbr. 1913	869000	584198	42424,9
	+ 39000	— 48292	— 18934,2
Ges.-Einf.: Septbr. 1912	790000	600442	57178,6
Ges.-Ausf.: Septbr. 1912	766000	559180	43204,5
	— 24000	— 41262	— 13974,1
Ges.-Einf.: 1.1.—30.9.13	7881000	6202028	557802,0
Ges.-Ausf.: 1.1.—30.9.13	7422000	5042077	390756,0
	— 459000	— 1159951	— 167046,0
Ges.-Einf.: 1.1.—30.9.12	7869000	6048063	528965,0
Ges.-Ausf.: 1.1.—30.9.12	6398000	4831028	354282,0
	— 1471000	— 1217035	— 174683,0

AUSWANDERUNGSVERKEHR ÜBER HAMBURG UND BREMEN.

	Oktober 1913	Oktober 1912	1. Jan. bis 31. Oktbr. 1913	1. Jan. bis 31. Oktbr. 1912
Hamburg	14428	12958	168674	107108
Bremen	19306	17443	209100	140012
Insgesamt	33734	30401	377774	247120

Bürklin.

Rundschau.

Bank und Börse.

Die *Reichsbank* hat am 27. Oktober den Diskontsatz auf $5^1/_2$ % ermäßigt.

Der neue „Schlüssel" der Reichsbank für Mindestguthaben. Infolge eines Aufsatzes von mir im „Tag" (14. Mai 1913): „Die teuren Girospesen der Reichsbank" beschäftigte sich die sehr rührige Korporation der Kaufmannschaft von Berlin mit dieser für den gesamten Kaufmannsstand wichtigen Frage und ersuchte das Reichsbank-Direktorium, die bisherigen Bestimmungen zu revidieren. Daraufhin erfolgte die Veröffentlichung des folgenden, lange Zeit geheim gehaltenen Schlüssels:

Im allgemeinen werden nur die auswärtigen Übertragungen für die Berechnung herangezogen. Für je 1000 M Übertragung eines Girokontoinhabers nach auswärts wird ein Spesensatz in Anrechnung gebracht, der nur um ein Geringes höher ist, als sich im allgemeinen die Spesen für eine Barsendung unter Versicherung bei einer Transportversicherungsgesellschaft für 1000 M Wertinhalt stellen. Die einem Girokonto von auswärts zufließenden Überweisungen werden zwar auch für die Berechnung herangezogen, aber mit einem Satz, der ganz erheblich geringer ist als der Spesensatz für die Übertragung nach auswärts. Die Stückzahl der Überweisungen wird nur unter gewissen Umständen herangezogen, nämlich nur dann, wenn außergewöhnlich viele Überweisungen kleinster Beträge auf einem Girokonto vorkommen. Den Feststellungen für die einzelnen Kontoinhaber wird in der Regel der Zeitraum eines ganzen Jahres zugrunde gelegt, um zu vermeiden, daß Kontoinhaber, bei denen die Umsätze je nach der Jahreszeit größer oder kleiner sind, nicht etwa durch bloße Berücksichtigung des umsatzreichsten Abschnittes zu hoch belastet werden. Die schließlich ermittelten Spesensummen werden zu einem feststehenden normalen Zinssatz kapitalisiert und ergeben dann den Mindestbestand. Die von einem Kontoinhaber der Reichsbank zugeführten Gewinne werden auf die Bemessung des Giromindestbestandes in Anrechnung gebracht, und zwar immer in der Richtung, daß sich eine Ermäßigung des sich nach den oben behandelten Grundsätzen ergebenden Mindestbestandes ergibt.

Es wäre sehr erwünscht, daß das Reichsbank-Direktorium bald genaue Ziffern mitteilt, damit das Girokonto wieder mehr benutzt wird und die Barsendungen nach Möglichkeit eingeschränkt werden.

Obst.

Die amerikanische Einkommensteuer und die europäischen Bondsbesitzer. Mit dem 1. November ist in Amerika die allgemeine Einkommensteuer zur Einführung gelangt. Nach dem Gesetz müssen die amerikanischen Aktiengesellschaften zunächst auf ihre sämtlichen festverzinslichen Emissionen 1 % Steuer bezahlen; sie können sich — theoretisch — nach dem Gesetz in der Weise schadlos halten, daß sie sich an ihre Bondholders halten, soweit diese Amerikaner oder in Amerika ansässige Ausländer sind. Das geht in der Praxis in den meisten Fällen darum nicht, weil der Wortlaut der Bonds ausdrücklich alle Steuerlasten den Gesellschaften aufladet. Dagegen können die Gesellschaften sich vom Staat denjenigen Teil der Steuer zurückzahlen lassen, den sie für Bonds europäischer Obligationäre verausgabt haben, denn die nicht in Amerika wohnenden ausländischen Bondholders sind von der Zahlung der Steuer befreit. Um nun diesen Teil der Steuer zurückzuerhalten, verlangen die amerikanischen Gesellschaften von ihren europäischen Gläubigern bei der Einlösung des Kupons eine schriftliche Erklärung, daß der Besitzer weder amerikanischer Bürger noch in Amerika wohnender Ausländer ist. Die getroffenen Bestimmungen bilden für die europäischen Märkte eine überaus starke Verkehrserschwerung. Nach den Bestimmungen, wie sie bisher vorliegen, hat der Besitzer amerikanischer Bonds, falls er von der Einkommensteuer befreit sein will, die Erklärung entweder selbst zu unterzeichnen oder er muß die Bankstelle, bei der seine Bonds in Verwahrung gegeben sind, beauftragen, die Erklärung in seinem Namen und unter Nennung seines Namens abzugeben. F. Z.

Stempel auf ausländische Wertpapiere in Belgien. Dieser Stempel wurde bekanntlich durch die jüngsten gesetzlichen Vorschriften auf 1 % festgesetzt, mit der Begünstigung, daß die vor dem 6. März 1914 zur Stempelung eingereichten Stücke nur dem alten, aber bisher nicht angewandten Satze von 1 pro Mille unterworfen sind, und zwar zahlen Abschnitte von 500 Frs. und darunter 50 Centimes, solche von 500—1000 Frs. 1 Frank und darüber je 1 Frank für angefangene 1000 Frs. Infolge verschiedener Reklamationen wird der Finanzminister im Dezember d. J., gelegentlich der Diskussion des einschlägigen Budgets für 1914, in der Kammer eine weitere Ermäßigung für kleine Abschnitte der vorerwähnten zeitweisen Begünsti-

gungsklausel beantragen. Wenn, wie vorauszusehen ist, die Kammer diesen Vorschlag annimmt, so wird der Stempelsatz für ausländische Werte, bis zum 6. März 1914, wie folgt sein: bis zu 100 Frs. 0,10 Frs., von 100—250 Frs. 0,25 Frs., von 250—500 Frs. 0,50 Frs., von 500—1000 Frs. 1 Frs., von 1000 bis 2000 Frs. 2 Frs. und darüber je 1 Frs. für angefangene 1000 Frs. Danach werden also die Besitzer fremder Wertpapiere unter 250 Frs. gut tun, mit der Stempelung vorläufig zu warten. F. Z.

Zwangskurs in Mexiko. Die mexikanische Regierung hat die Emissionsbanken von der Verpflichtung zur Einlösung der Noten in Gold und Silber befreit. Damit ist der Zwangskurs in Mexiko eingeführt.

Fusionen im Bankgewerbe. Zwischen der Breslauer Filiale der Dresdner Bank und dem Bankhause Gebr. Guttentag in Breslau-Berlin ist ein Abkommen geschlossen worden, wonach diese Bank die Fortführung der Geschäfte des Breslauer Hauses der Firma Gebr. Guttentag übernimmt. In Schlesien konnte man wiederholt die Beobachtung machen, daß Privatbankfirmen ihre Selbständigkeit aufgaben und daß die Berliner Großbanken immer stärker in diese Provinz eindrangen. So wurde erst im vorigen Jahre die Breslauer Abteilung des Bankhauses S. L. Landsberger aufgelöst und durch die Aufnahme in den Schlesischen Bankverein in Breslau in die Interessensphäre der Deutschen Bank gebracht, die beim Schlesischen Bankverein durch Aktienbesitz beteiligt ist. Enge Beziehungen zu Schlesien unterhält auch die Darmstädter Bank, die im Jahre 1912 die ihr schon seit langem nahestehende Breslauer Diskontobank völlig in sich aufgenommen hat. Die Diskontogesellschaft steht in Verbindung mit der Schlesischen Handelsbank, deren Aktien sich teilweise in ihrem Portefeuille befinden. Die Dresdner Bank hat 1910 durch die Übernahme der Breslauer Wechselbank in Breslau und 1911 durch die Angliederung der Oberschlesischen Bank in Beuthen in Schlesien festen Fuß gefaßt und wird das Feld ihrer Tätigkeit jetzt noch vergrößern.

Die Mitteldeutsche Privatbank A.-G. in Magdeburg steht dem Vernehmen nach mit der Bankfirma Gebr. Oberlaender in Gera-Reuß in Übernahme-Unterhandlungen.

Zwischen der Schweizerischen Bank-Gesellschaft, die vor zwei Jahren aus der Fusion der Bank in Winterthur und der Toggenburger Bank hervorging, und der Aargauischen Creditanstalt in Aargau findet eine Interessengemeinschaft statt.

Die Fusion der Bjelostoker Handelsbank und der Kiewer Privathandelsbank mit der Russisch-Französischen Handelsbank ist bisher nicht zustande gekommen. Das Projekt der Verschmelzung der Bjelostoker Handelsbank mit der Russisch-Französischen Bank bleibt in der Schwebe, wird aber voraussichtlich verwirklicht werden.

Banque Italo Belge, Antwerpen. Die vor etwa drei Jahren gegründete Banque Bresilienne Italo Belge eröffnet auch außerhalb Brasiliens, nämlich in Buenos Aires, unter Anlehnung an das Haus Bunge & Born, sowie in Montevideo Filialen und ändert deshalb ihre Firma in Banque Italo Belge um. Das nominelle Kapital von 20 Mill. Frs. wird auf 25 Mill. und die Einzahlung von 40 auf 50 % erhöht. In Brasilien hat die Bank Niederlassungen in San Paolo, Santos und Campinas, zu denen jetzt eine neue in Rio de Janeiro tritt.

Die Abänderung einiger Bedingungen der Bremer Baumwollbörse ist in einer Generalversammlung der Mitglieder beschlossen worden. Zunächst handelte es sich um die §§ 90—92, die dahin abgeändert wurden, daß bei Kaufverträgen, die auf Verschiffung von einem Hafenplatz lauten, die Verladung nur auf Hafenkonnossement erfolgen darf, wenn nicht in dem Kaufvertrag ausdrücklich die Verschiffung auf „Custody Bill of Lading" gestattet ist. Ist in dem Kaufvertrag die Verladung von any port of place of U. S. A. vereinbart, so muß die Verladung auf Hafenkonnossement oder Durchkonnossement stattfinden; es sei denn, daß im Vertrag ausdrücklich Custody Bill of Lading erlaubt ist. In § 92 speziell erhält der Käufer das Recht, den Kaufvertrag zu regulieren, wenn die Zeit der Verladung, Klarierung oder Segelung nicht eingehalten ist oder wenn die Verladungsvorschriften nicht den Vorschriften des § 91 entsprechen. Ein weiterer Antrag zum § 95 a betraf die Gewichtszunahme bei beschädigten Ballen und deren Feststellung in den verschiedenen vorkommenden Fällen, sowie den Abzug, der für die durch die Beschädigung verursachte Gewichtszunahme vom Bruttoladungsgewicht zu machen ist. Auch dieser Antrag wurde angenommen. Auf einen dritten Antrag hin wurden Bestimmungen getroffen für die nachträgliche Feststellung der außergewöhnlichen Feuchtigkeit im Innern der Ballage, die bei der ordnungsmäßigen Untersuchung der Ware durch die Bemusterung nicht festgestellt werden konnte, sondern sich erst beim Öffnen der Ballen ergab. Hierzu waren in einer voraufgegangenen Sitzung des Gesamtvorstandes mehrere Amendements im Wege des Kompromisses angenommen worden, die auch die Generalversammlung guthieß. — Alle diese Beschlüsse sollen am 1. Januar 1914 in Kraft treten. Des weiteren billigte die Versammlung einen Vorschlag der im Juli d. J. in Liverpool abgehaltenen Konferenz der Baumwollbörsen und des Verbandes der Spinner- und Webervereinigungen, wonach an Stelle des Kontraktes „cif und 6 % Taraabzug" in Zukunft der Kontrakt „cif und 5 % Taraabzug" unter Fortfall der Franchise von 1 % bei Verkäufen von nordamerikanischer Baumwolle treten soll. Der Vorstand wurde zugleich ersucht, sobald der Vorschlag von den amerikanischen Börsen und der Liverpooler Börse offiziell angenommen ist, die Anträge für die dadurch erforderlich werdenden Änderungen der Bedingungen der Bremer Baumwollbörse für die einzelnen Kaufverträge der nächsten Generalversammlung zur Beschlußfassung vorzulegen. B. T.

Auf der Baumwollterminbörse in Liverpool ist folgende Bestimmung in Kraft getreten: Bei den Abrechnungen sind Zinsen von 5 % für das Jahr bis zum zehnten Tage des auf den im Kontrakte genannten Monat folgenden Monats zu berechnen, wenn der Kontrakt auf Lieferung eines einzigen Monats lautet, oder bis zum zehnten Tage des auf den zweiten der im Kontrakt angeführten Monate folgenden Monats, falls zwei Monate für die Lieferung der verkauften Baumwolle genannt sind.

Bergbau.

Ein neues Braunkohlenlager in Steiermark. In der Oststeiermark in der Gegend von St. Kathrein am Hauenstein und Pretulalpe im Bezirke Weiz wurde nach dem Ergebnisse der Schürfungen und Bohrungen ein ergiebiges Braunkohlenlager entdeckt. Nach dem Urteile von Fachleuten lagern zwei mächtige Flötze Braunkohle von mittlerer bis allerbester Sorte übereinander. Wegen Anlage eines Kohlenbergwerkes und Verfrachtung der Kohle finden gegenwärtig Besprechungen statt, so daß der Ausbau der Bahnlinie Weiz—Birkfeld in kürzester Zeit in Aussicht steht.

Einrichtungen zur Förderung der Handelsbeziehungen.

Ein Deutsch-Amerikanischer Wirtschaftsverband.

In nächster Zeit soll in Berlin ein neuer großer Wirtschaftsverband gegründet werden, der als Ziel Verbesserung unserer Handelsbeziehungen mit der nordamerikanischen Union verfolgt.

Als weitere größere Aufgaben werden bezeichnet: Die Vorbereitungen für einen deutsch-amerikanischen Handelsvertrag zu treffen, der nach dem neuen Zolltarifgesetz jetzt möglich wäre,

die Wahrung der deutschen Exportinteressen bei Durchführung der Zollverwaltungsbestimmungen,

die Förderung der auf ein allgemeines Muster-

schutzgesetz in den Vereinigten Staaten hinausgehenden Bestrebungen,

die Organisation der Auskunftserteilung über Vorgänge auf dem amerikanischen Wirtschaftsmarkt,

die Rechtsvertretung deutscher Ansprüche in Amerika wie überhaupt die Rechtsberatung

und darüber hinaus eine freundlichere Gestaltung der allgemeinen Beziehungen zwischen der deutschen und amerikanischen Industrie.

Die Idee zur Gründung dieses Verbandes geht aus von Dr. Stresemann und Generaldirektor Ballin.

Deutsche Gesellschaft zum Studium Rußlands. Unter dem Vorsitz von Geheimrat Professor Sering fand in Berlin die zahlreich besuchte Gründungsversammlung der Deutschen Gesellschaft zum Studium Rußlands statt.

Vom Exportmarkte.

1. Dezember 1913.

Selten dürfte die Situation im Exportmarkte ein verwirrenderes Bild dargeboten haben wie heute, und es wird schwer, den Wirkungen und Gegenwirkungen, die für die Formierung der augenblicklichen Lage mit verantwortlich gewesen sind, zu folgen. Es ist klar, daß der Markt heute bei weitem nicht mehr so innerlich gesund ist, wie er es vor einem halben Jahre war, aber es ist schwer zu erklären, warum dies gerade so ist und warum zum Beispiel so bedeutende Unterschiede zwischen dem Geschäfte in England und ihm in Deutschland bestehen. Allerdings muß in Erwägung gezogen werden, daß England mit seinem Freihandel und seinem weit ausgedehnten politischen Einflusse gewöhnlich Störungen in dem Organismus des Welthandels am allerersten zu fühlen beginnt, während deren Kommen Deutschland erst später erreicht. Andererseits hat jedoch England dann gewöhnlich den großen Vorteil, daß es sich infolge der Elastizität seines Marktes gewöhnlich auch wieder schneller erholt und Besserungen im Londoner Markt fühlbar werden, wenn die andere Welt noch in der Mitte der Krisis ist.

Die augenblickliche Situation ist verwirrt. Sie ist es aber weniger deswegen, weil die Konjunktur dem Exportmarkte ungünstig ist, sondern weil niemand ordentlich auf dem Markte Bescheid weiß. Es zeigt sich wieder einmal, wie kläglich unsere ganze wirtschaftliche Berichterstattung noch immer organisiert ist, und mehr und mehr macht sich die Notwendigkeit einer Reform derselben bemerkbar. Die Konsulatsberichterstattung, die im allgemeinen dem Nachrichtenbedürfnis der warenverkaufenden kaufmännischen Welt dienen soll, ist bedenklich im Rückstande und für Zeiten eingerichtet, in welchen noch mit Segelschiffen gefahren wurde, genügt aber heute keinesfalls mehr, wo die Geschäfte mit drahtloser Telegraphie erledigt werden müssen. Dieser ganze Tiefstand in unserer kaufmännischen Berichterstattung ist um so erstaunlicher, als gerade in den letzten Jahren das sonstige Nachrichtenwesen infolge der Anstrengungen der Tagespresse riesige Fortschritte gemacht hat. Unfälle, Verbrechen und ähnliche für das Weiterbestehen der Welt nebensächliche Sachen werden zu gleicher Zeit über die ganze Welt verbreitet, aber wichtige wirtschaftliche Vorgänge, die ein Licht auf die Gestaltung der Konjunktur werfen könnten, finden nur insofern Interesse bei der Presse, als die Bedürfnisse der Börse es verlangen. Der ganze riesige Warenmarkt wird unversorgt gelassen, ja findet noch nicht einmal Unterstützung. Es ist schwer, diese eigentümliche Haltung der Presse zu erklären, denn wenn man nur selbst das Problem vom geschäftlichen Standpunkte aus ansieht, so scheint es, daß die größere Menge der Zeitungsleser nicht Börseaner, sondern Warenkaufleute oder Fabrikanten sind, die also sehr wahrscheinlich ein bedeutendes Interesse an einer vermehrten Warenberichterstattung aus aller Welt haben würden. Wie dies aber immer auch sein mag, es genügt festzustellen, daß diesmal, wie gewöhnlich, der ganze offizielle Nachrichtenapparat ebenso wie der unoffizielle vollkommen versagt haben und daß der Kaufmann für sich selber herausfinden muß, was der Grund der heutigen auffälligen Verhältnisse ist; vielleicht, daß er durch Zufall eine Erklärung findet, da ihm übersichtliches Material zur Verfügung gestellt werden kann.

Die Gefahr liegt zweifelsohne nicht in der augenblicklichen Situation des Marktes, sondern in der Ungewißheit über die Ursachen derselben und der Nervosität, die diese Ungewißheit selbstverständlich mit sich bringen muß.

Die Exportstatistiken Englands zeigen einen neuen Zurückgang für Oktober 1913 gegen 1912 von 1 711 283 Pfd. Sterl. Es ist nicht anzunehmen, daß dieses einen großen Einfluß auf das Jahresresultat haben wird, denn der Markt war im Anfange des Jahres ausnehmend gut, und infolgedessen ist ein guter Überschuß in den ersten Monaten gewonnen worden, so daß die Exporte für die ersten zehn Monate dieses Jahres verglichen mit denen des letzten immer noch ein Mehr von 34 761 731 ergeben. Es hat keinen Zweck, die Vorgänge im englischen Markt als losgelöst von dem Weltmarkte zu betrachten, da ein Zurückgang der Exporte in England, wie bereits weiter oben ausgeführt, kein individueller, nur England interessierender Vorgang ist, sondern selbstverständlich seine Gründe in einem Fallen der Kaufkraft in anderen Märkten zur Voraussetzung haben muß. Besonders aus diesem Grunde ist es bedauerlich, daß durch die Statistiken nur schwer festgestellt werden kann, wie sich die Warenverteilung wirklich gestaltet hat. Immerhin mag als wichtiger Wink die Tatsache angesehen werden, daß die Nachfrage nach englischen Maschinen und Werkzeugen sehr zurückgegangen ist. Elektrizitätsmaterial hat gelitten, die Nachfrage nach baumwollenen und wollenen Garnen ist geringer geworden. Dieses alles läßt darauf schließen, daß die fabrizierenden Industrien in andern Teilen der Welt weniger kauflustig sind, wie vor einigen Monaten, daß sich also eine Art Krisis vorbereitet, deren Ausdehnung sich aber heute noch schwer übersehen läßt. Es scheint, daß Südamerika die Lieferanten enttäuscht hat. Die Gerüchte über die finanziellen Schwierigkeiten daselbst wollen nicht verstummen und Zahlungen sollen schwerer einkommen.

Ohne Zweifel bedarf die augenblickliche und zukünftige Entwicklung des südlichen Teiles von Amerika, oder vielleicht genauer gesagt des ganzen lateinischen Amerika, einer sorgfältigen Beobachtung. Südamerika hat in den letzten Jahren große Fortschritte gemacht und hat für einige Zeit die europäischen Kaufleute über seine Aufnahmefähigkeit in Erstaunen gesetzt. Trotzalledem wäre es aber merkwürdig, wenn dieser Markt nicht ebensolche wirtschaftlichen Probleme bringen sollte als andere Märkte, mit welchen die europäischen Fabrikanten und Kaufleute in Verbindung stehen, und es ist nicht unmöglich, daß diese Probleme uns näher sind, als wie wir heute zu denken geneigt sind. Aus diesem Grunde bedürfen die politischen und wirtschaftlichen Vorgänge daselbst einer mehr als oberflächlichen Kenntnis der Verhältnisse. Ohne Zweifel geht etwas in Südamerika vor. Die Nationen beginnen sich darauf zu besinnen, daß sie national zusammengehören, daß sie von einem Stamm kommen und daß sie aus diesem Grunde wohl in der Lage sein sollten, gemeinsame Ziele gemeinsam zu verfolgen. Nur das portugiesische Brasilien steht außerhalb dieser Bewegung, und es wird einige Schwierigkeit machen, die Interessen dieses Landes mit denen der anderen zu vereinigen. Welcher Art diese Vereinigung sein wird, ist heute noch schwer zu sagen, daß die Vorarbeiten bereits so weit gediehen sind, um die Gründung einer panamerikanischen Union möglich zu machen, ist der beste Beweis dafür, daß an allen Seiten mit den besten Absichten gearbeitet wird. Wird diese Union die Vereinigten Staaten begünstigen?

Einher mit diesen Fragen gehen andere von augenblicklicherer Bedeutung. Die Industrie Südamerikas hat sich in den letzten Jahren schnell entwickelt. Bahnen sind gebaut worden und die wirtschaftliche Produktion des Landes steigt. Diese Produktion wird aber vorwiegend durch die Unterstützung anderer Länder, vor allen Dingen Europas und der Vereinigten Staaten, möglich gemacht. Europa und Nordamerika kaufen nicht nur die Produkte Südamerikas, sondern sie stellen ihm auch ihre Ersparnisse zu seiner Entwicklung zur Verfügung. Wir sehen also das eigentümliche Bild einer nicht im Lande wohnenden Finanz, beschäftigt an der Entwicklung eines ganzen Erdteiles. Die finanziellen Erträgnisse dieser Arbeit gehen außer Landes, die wirtschaftlichen Vorteile kommen aber den einzelnen Staaten zugute. Es würde nun vollkommen verkehrt sein, wenn die Geldgeber annehmen würden, daß sie infolge der geleisteten Dienste irgendwelche moralischen Ansprüche auf Südamerika oder auf den guten Willen seiner Einwohner haben könnten. Weder wird der Charakter des Südamerikaners einen solchen Anspruch anerkennen, noch wird Europa in der Lage sein, denselben zu erzwingen. Hier liegt eine der hauptsächlichsten Schwierigkeiten des ganzen augenblicklichen Verhältnisses zu Südamerika, bei welchem scheinbar Europa wesentlich mehr gibt, als wie es empfängt, selbst wenn es auch für einige Zeit in dem Erdteile einen seiner besten Warenkunden haben wird. Es ist deswegen wohl nicht verkehrt, wenn man einen Teil der heutigen Unsicherheit im europäischen Geschäfte auf Unterströmungen politischer und wirtschaftlicher Art in dem lateinischen Amerika zurückführen muß, obgleich dieselben sich heute nicht so bemerkbar machen, daß man mit den Finger auf sie zeigen könnte.

Wie wahr dies alles ist, tritt ab und zu plötzlich zutage, und es zeigt sich dann, daß die augenblickliche Prosperität Südamerikas noch immer nicht das Resultat eigener innerlicher Kraft ist, sondern einfach von weiter nichts herrührt, als von einer großartig angelegten Brütofenpolitik der europäischen Finanz. Das ganze wirtschaftliche Gebilde Südamerikas ist von Europa aus aufgebaut worden, und Europa empfängt heute von dort weiter nichts zurück als einen Teil dessen, was es jährlich hineinsteckt oder für südamerikanische Produkte bezahlt. Sobald dieser Zufluß auf der einen Seite stockt, kommt auf der anderen auch nichts heraus; ein regelrechter Schokoladenapparat, bei dem man für 10 Pfennig, die man in den Schlitz schiebt, für 6 Pfennig Schokolade zurückerhält. Die Situation wird klar, wenn man die augenblicklichen Verhältnisse in Brasilien einer näheren Betrachtung unterzieht.

Brasilien hat während der letzten Jahre überraschend große Fortschritte gemacht und sich infolge günstiger Preise für Gummi und Kaffee zu einem der besten Märkte Südamerikas gemacht. Dieser Kaffee aber wurde zum größten Teile nach Europa verschifft, ebenso wie es für seinen Gummi einen bedeutenden Abnehmer in der alten Welt fand. Gleichzeitig aber hat sich Europa noch veranlaßt gesehen, dem Lande etwa 3000 Millionen Mark für seine wirtschaftliche Entwicklung zur Verfügung zu stellen. Seine Eisenbahnen sind mit europäischem Gelde gebaut, seine Wasseranlagen hat Europa gezahlt, ja sogar das Geld für seine Kaffeevalorisation ist von europäischen Finanzhäusern zusammengebracht worden. Dieser Zufluß von europäischem Gelde hat es Brasilien möglich gemacht, seine Entwicklungspolitik durchzuführen, und es ist bei alledem nicht verwunderlich, daß seine Einwohner auch Gelegenheit gehabt haben, gute Warenbestellungen in Europa zu geben; ein großer Teil derselben ist übrigens auch nach Nordamerika gewandert. Plötzlich stellte es sich im letzten Jahre heraus, daß die europäischen Mittel knapp wurden. Die europäischen Sparer sahen, daß sie ihre flüssigen Gelder lieber in solchen Werten anlegen sollten, die eine schnelle Realisation möglich machten, und Brasilien fand es auf einmal nicht mehr so leicht, sich die notwendigen Mittel aus seinen üblichen Quellen zu beschaffen. Der brasilianische Finanzmann ist kein Sparer im Sinne des europäischen. Er liebt es nicht, sein Geld für Eisenbahnen auszugeben, und wenn er Geld zur Verfügung hat, so fließt es in die Verbesserung seines eigenen Vermögens in Form von Plantagenerweiterungen usw. Europa hat seinem Lande so lange das Geld für diese Verbesserungen gegeben, daß er es für selbstverständlich ansieht, daß ihm die Mittel auch ungehindert weiter zur Verfügung stehen würden. Diese Hoffnung ist enttäuscht worden und automatisch kam damit ein Stillstand in die Entwicklung. London sprang ein und hat große Summen gegeben, aber da auch gleichzeitig ein Fall in den Kaffee- und Gummipreisen eintrat, so war der Krach nicht aufzuhalten. Er hat eingesetzt und hat gezeigt, daß Brasilien zumindest nicht ohne die Hilfe fremden Kapitals arbeiten kann. Die Erfahrung ist bitter, aber nützlich, nicht nur für die Südamerikaner, sondern auch für Europa. Der europäische Exporthandel wird auf diese Weise gelernt haben, daß es nicht angeht, unbedenklich auf die große Kaufkraft Südamerikas zu bauen, und die Südamerikaner werden vielleicht ebenso erprobt haben, daß sie noch nicht reif sind, um ohne Europa ihren Weg gehen zu können. Beide Teile haben infolgedessen etwas gelernt.

Eine bittere Erfahrung kommt selten allein, und es sei deswegen gleich auf die offenbar nicht sehr günstige Lage Indiens verwiesen. Auch ich habe mich, wie viele andere Beobachter des Weltmarktes, dazu verleiden lassen, die aus Indien kommenden guten Nachrichten ohne weiteres als bare Münze anzunehmen, und alle die, welche der Ansicht gewesen sind, daß Indien einem ausnehmend guten Wirtschaftsjahre entgegengeht, müssen entschuldigt werden, denn sie haben diese Ansicht mit den Beamten der englischen Regierung geteilt, deren Telegramme alle mehr als optimistisch gehalten waren. Leider hat es sich herausgestellt, daß die Hoffnungen auf einen guten Monsun nur teilweise zur Wahrheit geworden sind, und letzte Nachrichten lassen keinen Zweifel mehr darüber, daß der Monsun in einigen Teilen Indiens ein Mißerfolg gewesen ist, ja daß Mißernten in diesen Distrikten erwartet werden. Unter diesen Umständen verdienen die finanziellen Zusammenbrüche, die während der letzten Zeit in Indien stattgefunden haben, natürlich größere Bedeutung, als wie man ihnen bisher beigemessen hat. Wirtschaftliche Rückschläge, wie die, welche stattgefunden haben, konnten leicht überwunden werden, wenn der Markt in einer absolut gesunden Kondition war. Bei Mißernten in einzelnen Teilen des indischen Reiches aber besteht natürlich die Gefahr einer Ausbreitung der finanziellen Krisis, die sich bisher eigentlich nur in einzelnen Märkten gezeigt hatte und von der man hoffen konnte, daß sie sofort verschwinden werden würde, sobald das Geschäft der neuen Saison begonnen hatte. Es bleibt noch die Hoffnung, daß die Regen, die gewöhnlich um die Weihnachtszeit einzutreten pflegen, eine Besserung bringen und daß dadurch ein Teil des Schadens, der entstanden ist, wieder gut gemacht wird. Dieses muß sich in wenigen Wochen zeigen. Bis dahin aber verdient Indien mit größerer Vorsicht behandelt zu werden, als wie bisher geschehen ist. Ohne Zweifel sind die finanziellen Schwierigkeiten, in denen sich einige seiner Banken befunden haben, in erster Linie auf leichtsinnige Spekulationen zurückzuführen. Es läßt sich aber nicht leugnen, daß gerade in Indien nicht nur viel in ordentlichen Börsenwerten, sondern ganz besonders in Waren und Produkten spekuliert wird. Spekulationen dieser Art haben natürlich einen bedenklicheren Einfluß auf das Wirtschaftsleben als die eigentliche Börsenspekulation, weil an der ersteren besonders in Indien eine große Zahl von kleinen Händlern teil-

nehmen. Außerdem muß natürlich Indien große Mengen Waren vorausbestellen. Ein guter Monsun bringt einen schnellen Bedarf, der sofort gedeckt werden muß, so daß auch hier eine gewisse Spekulation notwendig ist. Warenspekulation in diesem Sinne muß jeder Importeur vornehmen, und er kommt selbstverständlich in Zahlungsschwierigkeiten, wenn er seine Waren nicht schnell genug umsetzen kann, ehe der Zahltag erreicht ist. Er ist also auf eine gute Abwicklung des Marktes angewiesen. Schwierigkeiten dieser Art können aber leicht durch ein Entgegenkommen der europäischen Fabriken erleichtert werden. Sollten sich die ungünstigen Nachrichten aus Indien bewahrheiten, so wird allen Exporteuren nach dort zu empfehlen sein, ihren Kunden nach Kräften beizuspringen, da die Lage durchaus nicht ungesund ist und eine Änderung der Verhältnisse eintreten muß, sobald die augenblickliche Schwierigkeit überkommen ist.

Die ungünstigen Nachrichten aus Mexiko und die Befürchtung über mögliche Schwierigkeiten mit den Vereinigten Staaten haben einen niederdrückenden Einfluß auf den Geldmarkt ausgeübt, und die Situation hat sich daher wenig gebessert, ja eher noch verschlechtert. Wenn keine Änderung eintritt, dürfte der Jahresabschluß nicht übermäßig leicht werden.

Ludwig W. Schmidt.

Gesetze.

Ein neues Konkursgesetz in Schottland. Am 1. Januar 1914 wird in Schottland ein neues Konkursgesetz, die Bankruptcy (Scotland) Act, 1913, in Kraft treten. An den Grundlinien des schottischen Konkursrechts wird hierdurch nichts geändert, mit Ausnahme etwa der Einzelheit, daß die von den Gläubigern einzureichenden eidlichen Versicherungen abgegeben sein müssen vor einer zur Abnahme von Eiden im Vereinigten Königreiche zuständigen Amtsperson (nicht nur vor einem Justice of Peace), oder, wenn im Ausland, in der für das englische Konkursrecht maßgebenden Form.

Handelshochschulnachrichten.

An der Handelshochschule Cöln wurde mit diesem Semester ein Seminar für Treuhänder eingerichtet.

Die Diplom-Handelslehrer. Für die Entwicklung unseres Handelsschulwesens ist die Lehrerfrage die entscheidende. Wir brauchen für unsere höheren und niederen Handelsschulen Lehrer, welche eine gediegene handelstechnische, volkswirtschaftliche und rechtliche Bildung besitzen, damit sie in der Lage sind, die Stellung des Kaufmannes recht zu würdigen und die jungen Handelsbeflissenen in das vielgestaltige moderne Wirtschaftsleben und in den neuzeitlichen Handelsbetrieb einzuführen. Unsere Handelshochschulen haben die Ausbildung der Handelslehrer übernommen und dadurch mittelbar zum Aufschwung des gesamten kaufmännischen Unterrichtswesens in Deutschland beigetragen. Annähernd 600 Diplom-Handelslehrer gibt es jetzt bereits, die hauptsächlich in Preußen, Sachsen, Württemberg, Baden, Hessen, Elsaß-Lothringen, Hamburg und Lübeck Anstellung gefunden haben. Im größten deutschen Bundesstaat sind freilich die Anstellungsverhältnisse am wenigsten geklärt. Es bestehen für höhere und niedere Handelsschulen keine Vorschriften über die Vorbildung der Lehrer, und infolgedessen ist es bis in die neueste Zeit hinein vorgekommen, daß ganz unzureichend vorgebildete Personen aus rein persönlichen Gründen hier und da angestellt wurden.

Große Schulorganisationen haben überhaupt noch keinen hauptamtlichen Lehrer. Man begnügt sich mit Volksschullehrern, welche nebenamtlich den gesamten Unterricht geben. Recht verschieden sind die Besoldungsverhältnisse: Es kommen Gehaltssätze vor, welche das Volksschullehrergehalt nicht wesentlich übertreffen. Der preußische Staat selbst hat freilich für die Besoldung der akademisch gebildeten Handelslehrer in dem Besoldungsgesetz vom Jahre 1909 ein Gehalt von 3000—6000 M und Wohnungsgeld bestimmt, welches auch für einige Kommunen vorbildlich geworden ist: Bielefeld, Frankfurt a. M., Hannover haben die staatlichen Sätze eingeführt. Jetzt will dasselbe Handelsministerium, welches in Gemeinschaft mit beiden Häusern des Landtags vor vier Jahren jene Bezahlung als angemessene betrachtete, dies Gehalt herabsetzen auf 2400 bis 4800 M. Das würde eine Verschlechterung von 600—1800 M jährlich, in 24 Dienstjahren um 33 300 M bedeuten. Und dies in einer Zeit der Teuerung, wo man mit dem Plan umgeht, die Gehälter anderer Beamten schon wieder zu erhöhen. In dieser Absicht des preußischen Handelsministeriums liegt eine Geringschätzung der Handelsschulen, aber auch der Handelshochschulbildung. Das Gehalt von 3000—6000 M soll weiter den technischen Lehrern an den Kunstgewerbeschulen und denjenigen bei den Fachschulen für Metallindustrie gewährt werden, welche keine akademische Bildung aufzuweisen haben. Die Ersparnisse des preußischen Staates durch die Herabsetzung des Gehalts der Handelslehrer sind zudem ganz minimal: es gibt im ganzen nur 2 (zwei) Kgl. Handelslehrer, nämlich an der Gewerbeschule in Thorn. Für die Diplom-Handelslehrer bedeutet die Maßnahme des Ministeriums das Signal zum Beginn des Kampfes um ihre Existenz, da die Regierung gleichzeitig keine höheren Gehaltssätze der Gemeinden genehmigt, als die oben bezeichnete Skala von 2400—4800 M. Es ist klar, daß bei der Aussicht auf ein Gehalt, welches jeder Volksschullehrer in gehobener Stellung erreicht, kaum noch jemand die Kosten für ein durchschnittlich sechssemestriges Studium an der Handelshochschule tragen wird und daß junge Kaufleute und Abiturienten einem so wenig versprechenden Beruf sich erst recht nicht zuwenden werden. Die Tat des Ministeriums ist nur so zu verstehen, daß man um jeden Preis *billige* Lehrkräfte haben will und die berüchtigten Fixbleichen für die Ausbildung der Handelslehrer als genügend ansieht. Dieser Kampf der Diplom-Handelslehrer ist deshalb eine Angelegenheit, welche alle Handelskreise angeht; Prinzipale wie Handlungsgehilfen werden mit ihnen für die Zukunft unseres Handelsschulwesens kämpfen. Da der Landtag seine Zustimmung geben muß, ist der Kampf nicht aussichtslos. F.

Kartelle — Syndikate — Trusts.

Die Interessengemeinschaft deutscher Tuchgroßabnehmer ist durch den Beitritt weiterer Verbände erweitert worden. In Berlin wurde eine Interessengemeinschaft zwischen folgenden Verbänden geschlossen: Arbeitgeberverband der deutschen Herren- und Knabenkleiderfabrikanten, Berlin, Vereinigung deutscher Tuchgroßhändler in Berlin, Verband deutscher Tuchversender und Großhändler in München, Verband der westdeutschen Herrenkleiderfabrikanten, Verband Berliner Knaben-Konfektions-Engros-Firmen. Die genannten Verbände umfassen fast 1000 Firmen der verschiedenen Geschäftszweige. Der in der Tuchkonvention zusammengeschlossenen Organisation der Fabrikanten steht nunmehr eine umfassende Organisation ihrer Abnehmer gegenüber.

Konvention der Lothringer Mühlenindustrie. In Metz wurde unter Führung der Illkircher Mühlenwerke in Straßburg die Vereinigung von Mühlen in Lothringen G. m. b. H. gegründet, die eine gemeinsame Festsetzung von Verkaufsbedingungen, Vorschriften für Kreditgewährungen, Bestimmungen von Qualitätssorten bezweckt. Sie strebt die gleichen Ziele für Lothringen an wie die Süddeutsche Mühlenvereinigung in Mannheim für den Oberrhein.

Das neue Trust- und Syndikatsgesetz, das für Rußland schon längst angekündigt wurde, ist jetzt im

Handelsministerium fertiggestellt worden. Die Gründung von Trusts und Syndikaten muß der Regierung angezeigt werden, welche auch das Recht hat, sie zu kontrollieren und ihren Briefwechsel einzusehen. Wird ein Trust oder Syndikat nicht angemeldet, so werden die Schuldigen mit Gefängnis nicht unter drei Monaten und bis zu 10 000 Rubel mit Geld bestraft. Die Strafen sind so hoch bemessen, weil jetzt in Rußland zahlreiche geheime Trusts bestehen, die im Verborgenen eine unheilvolle Wirkung auf Handel und Industrie ausüben.

Personalien.

Der frühere Präsident der Ständigen Ausstellungskommission, Geheimer Kommerzienrat Ludwig Max Goldberger, ist im Alter von 65 Jahren in Berlin gestorben. Sein Nachfolger ist Prof. Dr. Carl Busley.

Geheimrat Riesser, der verdienstvolle Präsident des Hansabundes, feierte dieser Tage seinen 60. Geburtstag.

Petroleum.

Eine deutsche Importgesellschaft für russisches Petroleum. Unter der Firma Deutsche Lianosoff-Mineralöl-Import-Akt.-Ges. wurde in Hamburg eine Aktiengesellschaft gegründet, deren Gegenstand die Einfuhr, Verarbeitung und der Verkauf von Mineralölen, sowie der Betrieb sonstiger Handelsgeschäfte ist. Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt 1 Mill. M. — Das Unternehmen dürfte in enger Fühlung mit der in letzter Zeit vielgenannten Gesellschaft G. M. Lianosoff fils stehen, die zum Konzern der Russian General Oil Co. gehört. Die Russian General Oil Co. hat kürzlich ihren Interessenkreis noch durch den Erwerb eines Postens Aktien der Naphtha Nobelgesellschaft erweitert und dadurch Fühlung mit der größten russischen Petroleumgesellschaft genommen.

Tabak.

Rückgang des deutschen Tabakanbaues. Die vom Statistischen Amt veröffentlichte Vorläufige Nachweisung über den Tabakanbau im deutschen Zollgebiet zeigt, daß die Tabakkultur in Deutschland weiter zurückgegangen ist. Während im Jahre 1912 15 775 ha mit Tabak bebaut worden waren, sind in 1913 nur 14 181 ha in Tabakkultur genommen worden. Die Zahl der mit Tabak bepflanzten Grundstücke beträgt 132 531, davon sind 35 825 Kleinbetriebe, das heißt mit weniger als 4 a Flächeninhalt. Die Zahl der Tabakpflanzer beträgt 87 030. Wie sich der Anbau von Tabak im Deutschen Reich in den letzten acht Jahren entwickelt hat, zeigt folgende Tabelle:

1906	14 684 ha	1910	15 404 ha
1907	15 408 ha	1911	17 016 ha
1908	14 525 ha	1912	15 775 ha
1909	16 185 ha	1913	14 181 ha

Den stärksten Anbau weisen, wie immer, Baden und Preußen auf: in Baden betrug der Anbau 6062 ha (im Vorjahre 6672), in Preußen 3496 ha (4022) und in Bayern waren 2508 ha (2717) unter Tabakkultur.

Verkehrswesen.

Der Gütertarif der preußisch-hessischen Staatsbahnen wurde am 1. November d. J. durch eine Neuausgabe ersetzt. Soweit hierdurch Frachterhöhungen eintreten, werden sie erst am 1. Januar 1914, für einige Ausnahmetarife erst am 1. Februar 1914 wirksam. Nähere Auskunft über die Frachtsätze erteilt das Verkehrsbureau der Berliner Handelskammer.

Bagdadbahn. Nachdem die Abnahme der Linie Toprakkale—Alexandrette (Zweiglinie der Bagdadbahn) durch eine vom Arbeitsministerium entsandte Kommission erfolgt ist, ist der Betrieb auf der neuen Strecke eröffnet worden. Die insgesamt von der Bagdadbahn bisher in Betrieb genommene Streckenlänge wächst damit auf nahezu 700 km.

Neue Schiffahrts-Linie nach Australien. Unter der Mitwirkung der Hamburg-Amerika-Linie wird in Stettin demnächst nach dem Muster der Emdener Verkehrsgesellschaft eine Stettiner Verkehrsgesellschaft gegründet, die einen Dienst von Stettin über Emden nach Australien einrichten soll. Bisher fuhren von Deutschland nur der Norddeutsche Lloyd und die Deutsch-Australische Dampfschiffahrts-Gesellschaft nach Australien. Australien war der einzige Erdteil, den die Hamburg-Amerika-Linie bisher noch nicht in ihren Verkehr hineingezogen hatte.

Eine neue Konkurrenz in der Levanteschiffahrt. Von den Umwälzungen, die im nächsten Jahre auf den östlichen Schiffahrtslinien bevorstehen, wird nicht nur der Ostasiendienst, sondern auch der Orientdienst betroffen. Die Rickmers-Linie in Hamburg unterhält seit einiger Zeit eine regelmäßige Schiffahrtsverbindung von Hamburg und Antwerpen nach Plätzen des Mittelländischen und des Schwarzen Meeres. Jetzt hat sich abermals eine Konkurrenzlinie nach den Levantehäfen etabliert, hinter der die Firma Peeters & Vanderlinden (Comptoir Maritime Franco Hellenique) in Antwerpen steht. Die Dampfer dieser Gesellschaft sollen die Türkei, Griechenland und Ägypten anlaufen und werden in Abständen von drei Wochen expediert.

Bücherbesprechungen.

Das Buch des Kaufmanns. Herausgegeben von Dr. Georg Obst unter Mitwirkung von 26 Männern der Praxis und Wissenschaft. gr. 8°, 1306 S. 2 eleg. Leinenbände. M 24.—. 4. erweiterte und vollständig neu bearbeitete Auflage. Leipzig 1913. Verlag Carl Ernst Poeschel, Leipzig.

Die Anforderungen, die unsere Zeit in immer höherem Maße an den gesamten Kaufmannsstand stellt, zwingt selbständige wie angestellte, jüngere wie ältere Kaufleute zu immer vollkommenerer Berufsbildung. Aber immer größer wird auch die Zahl der Industriellen, Gewerbetreibenden, Beamten usw., die sich über das ganze Gebiet der Handelswissenschaften unterrichten wollen und müssen. Als ich vor einigen Jahren an mehrere hervorragende Kaufleute, Privatwirtschaftler, Nationalökonomen und Juristen herantrat und sie ersuchte, in Gemeinschaft mit mir ein modernes, großzügiges Werk zu schaffen, das in knapper Form eine klare, lebensvolle und bei aller Gründlichkeit doch gemeinverständliche Darstellung aller Zweige des Handels und der damit zusammenhängenden Gebiete gibt, da fand diese Idee überall freudige Zustimmung.

Eine Unsumme von Geistesarbeit steckt in diesem Werk, das von der Kritik als das hervorragendste und modernste Kompendium für den Kaufmann bezeichnet worden ist.

Es wird mir schwer, auf dem eng begrenzten Raum, auch nur einige wenige Aufsätze knapp zu charakterisieren. Ich schlage den 1. Band auf und bin mitten in einem Aufsatze von Karl Helfferich über „Geld". Der Gelehrte und Bankdirektor hat viel Vortreffliches über diese Materie geschrieben, aber was er hier über die Währungsfrage so präzis und klar sagt, ist in der Tat wohl das Beste, was je hierüber veröffentlicht worden ist. Adolph Wagner, der bald darauf in einem Aufsatz über „Papiergeld" zu Worte kommt, schreibt so lebendig, daß man glaubt, den bald 80jährigen und doch noch immer so jugendlichen Gelehrten auf dem Katheder vor sich zu sehen und mit seiner bekannten haarscharfen Ausdrucksweise dozieren zu hören. Mutig äußert sich der konservative Mann über die Vermehrung der Reichskassenscheine und der Reichssilbermünzen und erklärt sie „für eine sehr leichtfertige Maßregel unserer neuesten Finanzpolitik".

Weitere Aufsätze über Bank und Börse stammen von Max Schinckel in Hamburg, Präsident Heiligenstadt, Geh. Oberfinanzrat Krech und von mir. Das Genossenschaftswesen behandelt Justizrat Prof. Crüger. Der Dunkersche Aufsatz über Berufsbildung des Kaufmanns ist nach dem Tode des Verf. von Geh. Oberregierungsrat Dr. von Seefeld ergänzt worden. Über Wirtschafts- und Handelsgeschichte haben Professor Richard Mayr und Unterstaatssekretär a. D. B. Fritsch, über Wirtschaftsgeographie unter Berücksichtigung der neuesten Umgestaltungen Professor Deckert geschrieben. Die Grundzüge der Nationalökonomie sind von mir, ein Teilabschnitt von Ad. Damaschke. Die Aufsätze über Handelslehre, Buchführung,

kaufmännisches Rechnen, Handelskorrespondenz, Kontorarbeiten und Warenkunde stammen von wohlbekannten Handels- und Handelshochschullehrern. In dem Aufsatz „Das Kontor" werden alle modernen Errungenschaften der Gegenwart geschildert.

„Das Recht des Kaufmanns" ist, um auch einmal einen Einblick in die eigenartige Gliederung des Stoffes zu gewähren, in folgende Abschnitte geteilt: Kaufmännisches Privatrecht, Geltendmachung des Rechts vor Gericht, kaufmännisches Strafrecht, angewandtes Handelsrecht. In die Bearbeitung dieses Kapitels haben sich Prof. Apt, Rechtsanwalt Dr. Festner, Geheimrat Prof. Kohler und Amtsrichter Carl v. Lewinski geteilt. Zum Schluß bringt Max Fürst auf 90 Seiten ein zu einem Verzeichnis kaufmännischer Ausdrücke erweitertes Sachregister.

Leipzig. Dr. Georg Obst.

Literatur-Übersicht.

November 1913.

A. BÜCHER.

Amerika — *Bamberg, Frz.*, Kultur- u. Wirtschaftskarten. Nord-Amerika. 1:6000000. 4 Bl. je 105×79 cm. Farbdr. B., C. Chur. 1913. M 18.—; a. Leinw. m. Stäben M 24.—.

Amerikaner — *Law, A. Maurice, M. A.*, Die Amerikaner. Eine Studie d. Völkerpsychologie. (Übers. v. Etta Federn.) 2 Bde. (V, 304 u. V, 440 S.) gr. 8⁰. B., Morawe & Sch. M 12.—; geb. M 15.—.

Arbeitstarife — *Weisshuhn, E.*; Tarifverträge u. gerechte Entlöhnung im Maschinenbau. (III, 72 S.) 8⁰. 1913. B., J. Springer. M 2.—.

Archive kfm. Körperschaften — *Moltke, S.*, Katalog der v. der Handelskammer zu Leipzig aufbewahrten alten Archive kaufmännischer Körperschaften u. ihres Archivs zur Wirtschaftsgeschichte Leipzigs. Hrsg. v. der Handelskammer zu Leipzig. (124 S. m. Taf.) gr. 8⁰. L., A. Twietmeyer. 1913. M 3.—.

Bankwesen — *Klinker, F. W.*, Studien zur Entwicklung u. Typenbildung v. vier rheinisch-westfäl Provinzaktienbanken. (VIII, 199 S.) Karlsruhe, G. Braunsche Hfbdr. 1913. M 4.20; Subskr.-Pr. M 3.50.

Betriebsführung — *Dodge, J. M.*, Industrielle Betriebsführung. — *Schlesinger, G.*, Betriebsführung u. Betriebswissenschaft. Vorträge. (70 S.) gr. 8⁰. B., J. Springer. 1913. M —.80.

Börsenwesen — *Buss, G.*, Berliner Börse v. 1685—1913. Zum 50. Gedenktage der ersten Versammlg. im neuen Hause. (155 S. m. Abb.) gr. 8⁰. B., Preußische Verlagsanst. 1913. M 3.—.

— *Fuchs, F.*, Beiträge zur Geschichte der Zürcher Effektenbörse (1882—1891). (100 S.) 8⁰. Zür., Artist. Institut. 1913. M 2.—.

Buchführung — *Beigel, R.*, Buchführung u. Abschlüsse d. Handelsgesellschaften nach Gesetz u. Technik. 1. Tl.: Die stille Gesellschaft, die offene Handelsgesellschaft, die Kommanditgesellschaft, die Gesellschaft m. beschränkter Haftpflicht. (VIII, 111 S.) L., Verl. d. mod. kfm. Bibliothek. 1914. Geb. M 2.75. — 2. Tl.: Die Aktiengesellschaft, die Kommanditgesellschaft auf Aktien. (XII, 227 S.) Ebd. 1914. Geb. M 5.50.

— *Brüsehof, C. F.*, u. *W. Schepp*, Werkstatt-Buchführung. Für den Unterricht in den gewerbl. Lehranstalten. Ausg. A. (99 S. m. 17 Fig. u. 1 Taf.) gr. 8⁰. Gelsenk., Stück & Lohde. 1913. Geb. M 3.60. — u. *Schneider*, Werkstattbuchführung. Ausg. B: Formularmappe f. Schüler. (44 Formulare u. Löschblatt.) 37×25 cm. Ebd. 1913. In Mappe M 1.—.

— *Dankers, H.*, Leitfaden f. den Unterricht in der Buchführung. Der Praxis entnommene Geschäftsvorfälle, Geschäftsgang e. Hamburger Import-, Export-, Kommissions- u. Warengeschäftes. 7. Aufl. (IV, 52 S.) 8⁰. L., C. E. Poeschel. 1913. M 1.—.

— *Schmalenbach, E.*, Materialien-Sammlung f. das Buchhaltungs-Lesen. 2 Aufl. (Schülerausg.) (80 S.) gr. 8⁰. L., G. A. Gloeckner. 1913. Geb. M 1.80. — Dasselbe. (Lehrer-Ausg.) (XXIV, 80 S.) gr. 8⁰. Ebd. 1913. Geb. M 2.—.

— **f. Versicherungen** — *Koburger, Jos.*, Versicherungsbuchführung. (IX, 135 S.) B., Mittler & S. 1914. Geb. in Leinw. M 4.—.

Dreisummenhauptbuch — *Gielen, M.*, Das organisierte Dreisummenhauptbuch. Ein Wegweiser zu gedeihl. Wirtschaft in Handel u. Industrie. Mit Rechnungsbeispielen, Formularen, Konten- u. Bilanztaf. und krit. Wertg. veröffentlichter Industriebilanzen. (192 S.) gr. 8⁰. St., Muth. 1914. M 5.—; geb. M 6.—.

Eisengiessereikalkulation — *Messerschmitt, A.*, Die Kalkulation in der Eisengießerei u. der Gießerei-Techniker in s. Betriebe sowie Geschichtliches u. Betrachtungen üb. alte u. neue Kalkulations-Methoden, die Arbeits-Verträge u. die Akkord-Gedinge, Gießereiverbands-Verträge, Preiskurant u. Grundpreise, Tabellen üb. Gußeisen-Konstruktionsteile nebst Mathematisches — Physikalisches. 5. Aufl. (VII, 276 S.) 8⁰. Essen, G. D. Baedeker. 1913. Geb. M 5.—.

Eisenindustrie — *Hübener, E.*, Die deutsche Eisenindustrie, ihre Grundlagen, ihre Organisation u. ihre Politik. (226 S.) L., G. A. Gloeckner. 1913. Geb. M 5.20.

Fernsprechwesen — *Entrup, E.*, Praktischer Ratgeber in sämtl. Fernsprech-Angelegenheiten, insbesondere f. Fernsprech-Teilnehmer. (120 S. u. 1 Bl.) 8⁰. Hambg., F. C. W. Vogel. 1913. M 1.50; geb. M 1.80.

Französisch — *Thum, Rud.*, Französische Grammatik für Kaufleute u. Gewerbetreibende. Völlig neubearb. von J. Sarrazin. 6. Aufl. (VIII, 263 S.) 8⁰. L., Gloeckner. 1913. Geb. M 3.—.

Genossenschaftswesen — *Weil, Herb.*, Die gewerblichen Produktivgenossenschaften in Deutschland. (V, 106 S.) gr. 8⁰. Münch., M. Steinebach. 1913. M 4.50.

Hamburg — *Hansen, Th.*, Hamburg u. die zollpolitische Entwicklung Deutschlands im 19. Jahrh. (IX, 180 S.) gr. 8⁰. Hambg., C. Boysen. 1913. M 3.—.

Handelsbetriebslehre — *Pohlmeyer, Ad.*, Handelsbetriebslehre f. den Schulgebrauch. Anh.: Geschäftsmoral v. H. Großmann. (X, 319 S.) 8⁰. L., Gloeckner. 1913. Geb. M 3.20.

— *Schär, Joh. Frdr.*, Allgemeine Handelsbetriebslehre. I. Bd. 2. Aufl. (XXIV, 418 S.) L., Gloeckner. 1913. Geb. M 8.40.

Handelskorrespondenz, französische — *Beaux, Th. de*, Deutsch-französische Handelskorrespondenz. 4. Aufl. (IX u. S. 2—253.) B., Göschen. 1913. Geb. M 3.—.

Handelslehre — *Schwarz, Gust.*, Handelslehre. (184 S.) gr. 8⁰. St., Muth. 1914. Geb. M 1.80.

Handelspolitik — *Dietrich, B.*, Deutschlands gegenwärtige handelspolitische Lage u. die Vorbereitung der nächsten Handelsverträge. Vortrag. (46 S.) 8⁰. L., F. L. Herbig. 1913. M 1.20.

— *Lukács, Géza*, Die handelspolitische Interessengemeinschaft zwischen dem Deutschen Reiche u. Österreich-Ungarn. Mit e. statist. Anh.: „Der Warenverkehr zwischen Deutschlend u. Österreich-Ungarn seit 1907". (95 S.) gr. 8⁰. Göttingen, O. Hapke. 1913. M 2.20.

Handelsschulstudium — *Steppan, Ant.*, Orientierung über das Studium an d. zweikl. Handelssch. f. Knaben u. Mädchen m. deutscher Unterrichtssprache. (V, 46 S.) 8⁰. B., W. Manz. 1913. M 1.40. — Derselbe, Das Studium an den höh. Handelsschulen (Handelsakademien) m. deutscher Unterrichtssprache. (Zur Orientierung f. Eltern u. Schüler.) (IV, 57 S.) 8⁰. Ebd. 1913. M 1.50.

Handelstag, Der deutsche, 1861—1911. Hrsg. vom deutschen Handelstag. 2. Bd. (XVI, 746 S.) Lex.-8⁰. B., C. Heymann. 1913. M 10.—; geb. M 12.—.

Handlungsgehilfen — *Ackemann, Wilh.*, Das öffentliche Recht der Handlungsgehilfen. Die Beeinflussg. des Handlungsgehilfenvertrages durch das öffentl. Recht. (142 S.) gr. 8⁰. Hannover, Helwing. 1913. M 2.—.

Inhaberscheck — *Haidlen, R.*, Der Inhaberscheck. (VII, 59 S.) gr. 8⁰. St., W. Kohlhammer. 1913. M 1.80.

Interimsscheine — *Simon, H.*, Die Interimsscheine. Zugleich e. Beitrag zur Geschichte u. Lehre der Aktien- u. Anleihepapiere. (348 S.) gr. 8⁰. B., J. Guttentag. 1913. M 8.—.

Kanada — Deutschland und Kanada. Bearb. v. Dr. Alb. Stange. (In deutscher u. engl. Sprache.) (XVI, 1175 S.) 8⁰. B., Verl.-Anst. Braunbeck & Gutenberg. Druckerei. 1913. Geb. M 6.—.

Konkurrenzklausel — *Thulesius, E.*, Die Konkurrenzklausel m. besond. Berücksicht. des Entwurfs e. Gesetzes z. Änderung der §§ 74, 75 u. des § 76 Abs. 1 des Handelsgesetzbuchs. (VII, 108 S.) gr. 8⁰. München, Schweitzer. 1913. M 3.—.

Konsularwesen — *Busch, E.*, Die Stellung des deutschen Konsuls im Schiffahrtsverkehr. (88 S.) B., Jurist. Verlbh. Dr. Frensdorf. 1913. M 2.—.
Kurse — Kursatlas der Wiener Börse u. Börse-chronik. Jahrg. 1913/14. Hrsg.: A. Baumgartner, J. Pachler. (178 S. m. K.) 23×28 cm. W., Perles. 1913. M 7.—.
Lederindustrie — *Link, A.*, Die Lederindustrie (erzeugende u. verarbeitende). (3. Heft.) (III, 97 S.) Tüb., Mohr. 1913. M 3.—; Subskr.-Pr. M 2.40.
Maschinenfabriken — *Hall, Herb. W.*, Selbstkostenberechnung u. mod. Organisation v. Maschinenfabriken. (VI, 126 S. m. 10 Fig. u. 1 Taf.) gr. 8⁰. Münch., R. Oldenbourg. 1913. M 4.—.
— *Meyenberg, F.*, Einführung in die Organisation von Maschinenfabriken m. besond. Berücksicht. der Selbstkostenberechnung. (XII, 220 S.) 8⁰. B., J. Springer. 1913. Geb. M 5.—.
Paraguay — *Hirsch, L.*, Die geistige u. wirtschaftl. Entwicklung der Republik Paraguay. (41 S. m. 7 Taf.) 8⁰. W., K. Fromme. 1913. M 1.25.
Petroleummonopol — *Korthaus, W.*, Die volkswirtschaftl. Bedeutung e. deutschen Reichspetroleummonopols. (VII, 112 S) gr. 8⁰. Karlsr., G. Braun. 1913. M 2.—.
Pharmazeutische Spezialitäten — *Rosenberg, E.*, Der Vertrieb pharmazeutischer und kosmetischer Spezialitäten in Deutschland. (IV, 80 S.) B., Gg. Reimer. 1913. M 1.75.
Prinzipal — *Marden, O. S.*, Der Prinzipal, wie er sein soll. Einzig berecht. Übersetzg. aus dem Engl. von Dr. Max Christlieb. (Lebensbücher.) (110 S.) 8⁰. St., J. Engelhorn. 1913. Geb. in Halbleinw. M 2.—.
Sauerland — *Voye*, Geschichte d. Industrie im märk. Sauerlande. IV. (Schluß) Bd.: Kreis Schwelm. (342 S.) gr. 8⁰. Hagen, O. Hammerschmidt. 1913. Geb. M 5.—.
Sonntagsruhe — *Bach, E.*, Die Sonntagsruhe im Handelsgewerbe. Der Abendschluß an Wochentagen u. die Beschäftigung v. Angestellten usw. (24 S.) Düsseld., Westdeutsche Mittelstandszeitung. 1913. M —.25.
Statistik — *Calmes, A.*, Die Statistik im Fabrik- u. Warenhandelsbetrieb. 2. Aufl. (VI, 189 S.) gr. 8⁰. L., G. A. Gloeckner. 1913. Geb. M 4.20.
Steuern — *Wernicke, J.*, Die Steuern in Deutschland. Die Besteuerg. v. Handel, Gewerbe und Industrie in Reich, Staat u. Gemeinde. (91 S.) gr. 8⁰. L., G. A. Gloeckner. 1913. M 2.—.
Syndikalismus — *Gerlach, A.*, Theorie u. Praxis des Syndikalismus. Habilitationsvorlesung. (22 S.) gr. 8⁰. Münch., Duncker & H. 1913. M —.60.
Unternehmer — *Nötzel, K.*, Der Unternehmer im Rahmen des Wirtschaftsverbandes. Ein Mahnwort an Deutschlands Großindustrielle. (60 S.) 8⁰. Münch., Hans Sachs-Verlag. 1913. M 1.30.
Warenkunde — *Sachße, Rud.*, u. *Paul Stecher*, Warenkunde nach Geschäftszweigen. 3. Tl.: Bekleidungs- und Papierbranche. (IV, 132 S. m. Abbildgn.) gr. 8⁰. L., G. A. Gloeckner. 1913. Geb. in Halbleinw. M 3.—.
Wertpapiere — Erlaß des Finanzministeriums vom 20. 9. 1913, Z. 91439/1912, üb. die Veränderungen, welche im Stande der in den Ländern der ung. Krone emittierten, sowie d. ausländ. Wertpapiere gegenüber d. m. Finanzministerialerlaß vom 30. 8. 1912, Z. 39254, mitgeteilten Verzeichnisse eingetreten sind (7 S.) Lex.-8⁰. Wien, Hof- u. Staatsdr. 1913. M —.10.
Zündholzindustrie — *Zürn, W.*, Die deutsche Zündholzindustrie. (187 S. m. 2 Diagr.) Tüb., H. Laupp. 1913. M 5.—; f. Abnehmer der Zeitschr. od. der Ergänzungshefte M 4.—.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Angestelltenrecht — *Höfle*, Wie läßt sich die Vereinheitlichg. d. Angestelltenrechts am besten durchführen? Welt d. Kfm IX. 10.
Ansiedlungskolonien f. Industriearbeiter. Berl. Morgenpost 2. XI. 13.
Arbeiterkontrolle. Von *J. Hohmann.* Ztschr. f. hdw. Forschung. VIII. 2.
Bank- u. geldpolitische Literatur — *Ströll, M. v.*, Zur bank- u. geldpolit. Lit. der Gegenwart. Bank-Archiv XIII. 2.
Bankwesen, grossjapanisches. Intern. Volksw. XXIV. 2.
Bilanzkunde — *Weyermann, M.*, Bemerkgn. z. heut. Stande d. Bilanzkde. Bank-Archiv XIII. 2.
Buchführung — *Schaettgen, K.*, Kameralistische u. kaufm. Buchführg. Ztschr. f. Buchh. XXII. 11.
China. Deutsche Ingenieurschulen f. China u. Südamerika. Intern. Volksw. XXIV. 4.
Chinas Handelsrecht. Intern. Volksw. XXIV. 4.
Diskontgeschäft — *Obst, Georg*, Das Diskontgeschäft am Brühl in Leipzig. Tag Nr. 257.
Export. Deutsche Exportförderung durch Qualitätswaren. Intern. Volksw. XXIV. 2.
Grossindustrie und Grossbanken. Von *A. Kossmann.* Staatsbürger 1913. 21.
Handelskammer u. kfm. Bildungswesen. Ztschr. f. d. ges. kfm. Unterrichtsw. XVI. 7.
Handelslehrer — *Kreibig, J. K.*, Der ideale Lehrer der Handelsfächer. Österr. Handelssch.-Ztg. N. F. V. 10.
Hanfschlauch- und Gummiwarenfabriken, vereinigte. „Gotha“. Plutus X. 44.
Japanische Finanzpolitik. Intern. Volksw. XXIV. 5.
Kartellrecht. Von *M. Alsberg.* Plutus X. 42.
Kino-Industrie. Von *H. Goslar.* Plutus X. 44.
Kredit — *Ecker, A.*, Kreditprobl. d. kfm. Mittelstandes. Essen-Ruhr, Verl. des Verbds. kath. kfm. Vereinign. Deutschl. 1913.
Mandschurei. Deutsche Handelsmöglichkeiten in der Südmandschurei. Welt d. Kfm. IX. 10.
Montanindustrie, belgische — *Ungeheuer, M.*, Die wirtschaftl. Lage d. belg. Montanindustr. Techn. u. Wirtsch. VI. 10.
New Yorker Geschäftsleben. III. Warenhäuser. Von *M. Boldt.* Plutus X. 43.
Reichsbank — *Schmalenbach, E.*, Der Quartalausgleich d. Reichsbank. Ztschr. f. hdw. Forschg. VIII. 2.
Russland — *Goebel, O.*, Export nach Russland. Export-Woche 1913. 45.
Selbstkostenpreis + 10 Prozent. Von *J. Ulrich.* Organisation 1913. Nr. 20.
Syndikalismus. Von *K. A. Gerlach.* Staatsbürger 1913. 19.
Taylor-System f. Detailgeschäfte. Von. *J. Wernicke.* Confektionär 30. X. 13.
Trustabwehr in Deutschland. Intern. Volksw. XXIV. 6.
Verkäuferinnenschulen — *Rössing, E. v.*, Z. Frage d. Verkäuferinnenschulen. Ztschr. f. d. kfm. Unterrichtsw. XVI. 7. 8.
Wechselkunde — *Schigut, E.*, Methodische Darstellung d. Wechselformen m. Berücksichtigg. d. Praxis. Österr. Handelssch.-Ztg. N. F. V. 11.
Wechselordnung — *Meyer, F.*, Die künft. Wechselordng. u. d. Entw. e. Gesetzes üb. d. Folgen d. Verhinderg. wechsel- u. scheckrechtl. Handlungen i. Ausland. II. Bank-Archiv XIII. 3.
Wertpapiere — *Koeppler, H.*, Die Beziehg. zw. d. Erwerbs- u. d. Realisationskurse e. verzinsl. Wertpapieres. Ztschr. f. Buchh. XXII 11.
Wirtschaftsmensch, d. moderne. Von *W. Sombart.* Plutus X. 45.
Zahlungsmechanismus, internat. Der intern. Zahlungsmechanismus u. d. Weltgiro. (Goldwanderung II.) Bank 1913. 10.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 10 **LEIPZIG · JANUAR 1914** **6. JAHRG.**

Die Bekanntmachung kaufmännischer Erfahrungen ist nicht schädlich, sondern Pflicht, weil allgemeiner Nutzen damit bewirkt wird.

Mitgeteilt von B. Penndorf, Chemnitz.

Unter dieser Überschrift fand ich in den Fragmenten aus dem Gebiete des Handlungswesens, zusammengetragen von J. Chr. Sinapius (Altona 1781) einen „Beitrag eines Hamburger Freundes", der mir so wertvoll erscheint, daß er in seinen Hauptsätzen der Verborgenheit entrissen zu werden verdient. Da heißt es u. a.: „Eine Menge von Erfahrungen und daraus hergeleitete Entdeckungen, welche die Herren Gelehrten seit Jahrhunderten angestellt haben, sind in eben so vielen Schriften öffentlich bekannt gemacht. Dies setzt ihre Nachfolger in stand, auf den Grund der Vorgänger weiter zu bauen und so, fast in jedem Fach von Wissenschaften näher zur Vollkommenheit fortzuschreiten. Dies ist aber bei weitem nicht der Fall bei der Kaufmannschaft. Wir schreiben keine Bücher und studieren noch weniger. Unser Gedächtnis ist das einzige Archiv der längsten und besten Erfahrungen. Nur dann, wann es uns einfällt, teilen wir etwas daraus denen, die um uns sind, mit; allenfalls sprechen wir davon ein wenig an der Börse oder in Gesellschaft, aber weil noch keiner daran gedacht hat, die Geschichte der Praxis niederzuschreiben, so wird solche kaum dem kleinen Zirkel seiner Kontorbedienten und Bekannten nützlich.

Wenn ein alter erfahrener Kaufmann stirbt, dann hört mit seinem Tode gemeiniglich der beste Teil des Nutzens auf, den seine Erfahrungen gewährten. Wie vorteilhaft wäre es daher der Kaufmannschaft überhaupt, wenn ein solcher Mann seine Erfahrungen, in eine Sammlung zusammengetragen, der Nachwelt hinterlassen hätte! Wie emsig würde der junge Kaufmann lesen! Wie würde es ihn abhalten, Unternehmungen, auf seichte Theorien gegründet, zu wagen, und eigne Erfahrung auf eigne Kosten zu erhalten, deren Folgen sein Glück untergraben! Wie ungleich richtiger hätte er gehandelt, wenn er nachzusehen imstande gewesen wäre, welchen Weg jener Alte nach wiederholten Versuchen als den besten fand! Es würde unstreitig von dem größten Nutzen sein, wenn die Kunst zu handeln nach ihren verschiedenen Eigenschaften eben so gut beschrieben wäre und beschrieben würde, als es die Kunst ist, wie ein Prozeß geführt werden soll, und eine richtige fortlaufende Geschichte des Handels würde dem Kaufmann ebenso nützlich sein, als unentbehrlich es dem Staatsmann ist, die Revolutionen vergangener Regierungen zu kennen.

Ich weiß wohl, daß ein großer Teil unserer Kaufleute ganz entgegengesetzter Meinung ist. Sie beseufzen es, daß jetzt überall so manche Geheimnisse des Handels offenbar werden, und bedauern, daß eben damit Viele in den Stand kommen, Geschäfte zu betreiben, an denen sonst nur Wenige teil hatten. Allein wozu dieses? Wir möchten (wenn wir den Grund solcher Einwendungen untersuchen) gern fortfahren, von der Unwissenheit unseres Nächsten Vorteil zu ziehen. Diese Absicht ist ebenso unedel als unbillig, und außer derselben finde ich keinen triftigen Grund zu jenen Einwürfen. . . .

Je länger ich darüber denke, je einleuchtender wird es mir, daß unsere Erfahrungen im Handel allgemeiner bekannt werden sollten. Dies würde veranlassen, daß jeder die Vorteile des Handels, die ihm ihrer Natur nach gehören, genießen könnte. Die natürliche Billigkeit spricht für die Sache, und alles, was billig ist, verdient Beförderung."

Monatsübersicht zur Rundschau.

Über die derzeitigen Konjunkturverhältnisse wurden in der abgelaufenen Berichtsperiode von maßgebender Stelle zwei Urteile abgegeben, die darin übereinstimmen, daß wir uns zurzeit von dem Kulminationspunkt der Konjunkturparabel noch nicht weit entfernt haben, und daß wir nach der Überwindung der derzeitigen kleinen Depression, die im großen und ganzen auf die Schwierigkeiten in der Geldbeschaffung für die Industrie zurückzuführen ist, auf ebener Straße weitermarschieren werden. Wenn zwei Männer, wie der Staatssekretär Kühn und der Vorsitzende des Aufsichtsrats unserer größten Elektrizitätsgesellschaft Rathenau, Männer, von denen man den bestmöglichsten Überblick über die allgemeine wirtschaftliche Lage erwarten darf, sich in der Äußerung ihrer Ansichten auf dieser gemeinsamen Basis begegnen, zu einer Zeit, in der eine pessimistische Auffassung der Lage unserer wirtschaftlichen Verhältnisse in vielen Kreisen noch vorherrscht, so verdienen die Gründe, die zur Bekräftigung einer solchen Behauptung angeführt werden, eine besondere Berücksichtigung. Wie weit wir uns zurzeit schon von dem Höhepunkt der letzten nach oben gerichteten Konjunkturbewegung entfernt haben, können wir verfolgen an der Preisgestaltung für Rohmaterialien und Fertigprodukte an den Auftragsbeständen der Gesellschaften, an den Exportziffern unter Berücksichtigung besonders der verminderten Einfuhr von Rohstoffen und der bei abgeschwächten Preisen forcierten Ausfuhr von Fertigprodukten, an den Zahlen der Produktionsstatistiken, an den Verhältnissen der verschiedenen Arbeitsmärkte usw. Berücksichtigen wir die Entwicklung auf all diesen Gebieten im Laufe der letzten Monate, so kommen wir doch zu dem Ergebnis, daß das Bild, das uns die Weltkonjunktur vor $1^1/_2$ Jahren bot, von dem heutigen sehr verschieden ist. Inwieweit der in dieser Verschiedenheit sich dokumentierende Abstand nun aber relativ als groß bezeichnet werden darf, ist eine Frage für sich. Sicher ist, daß heute, nachdem sich die Konzentrationsbewegungen auf allen Gebieten des Wirtschaftslebens schon in hohem Maße durchgesetzt haben, da die Konkurrenzkämpfe fast nur noch zwischen wirtschaftlichen Riesen ausgefochten werden, und infolgedessen zu einer Zeit des Konjunkturrückganges Insolvenzen kleinerer und mittlerer Firmen in größerem Umfange um so weniger an der Tagesordnung sein können, als sich diese wieder zur Wahrung ihrer Interessen in großen Verbänden zusammengeschlossen halten, die Folgen der regelmäßigen Konjunkturbewegung lange nicht mehr die ausgeprägten Formen annehmen, wie zu früheren Zeiten. Selbst ein Vergleich mit der letzten Konjunkturbewegung, die 1907 ihren Tiefpunkt erreichte, ist nicht zulässig, da die Entwicklung gerade in den letzten Jahren ungeahnte Fortschritte machte. Es muß daher die Behauptung, daß wir uns zurzeit noch nicht weit von dem Höhepunkt des letzten Konjunkturaufstieges entfernt hätten, als eine persönliche Meinung angesehen werden, über deren Richtigkeit erst in viel späterer Zeit bei einem Rückblick auf die jetzigen Verhältnisse ein definitives Urteil gefällt werden kann. — Viel wichtiger aber ist für uns die Frage, ob wir uns mit dem Beginn des neuen Jahres auf ebener Basis weiter bewegen werden, oder ob dem tatsächlichen Konjunkturrückgang eine Zeit der Depression und zugleich der Reorganisation der wirtschaftlichen Kräfte folgen wird. Die erste Frage findet nicht nur in den ersten beiden genannten Männern, sondern auch in manchen anderen prominenten Persönlichkeiten, die im praktischen Wirtschaftsleben stehen, ihre Bejaher, die sich zumeist auf die Verhältnisse am Geldmarkt stützen. — Die günstige Verfassung der deutschen Geldmarktsverhältnisse und des deutschen Zentralinstitutes findet ihren Ausdruck in der abermaligen Herabsetzung der offiziellen Bankrate um ein halbes Prozent. Diese Maßnahme der Reichsbank kommt zu einer Zeit, in der automatisch die größten Anforderungen an den Geldmarkt gestellt werden. Es ist ja richtig, daß die Rüstungen der Reichsbank einen Metallbestand und einen Vorrat von Auslandsdevisen ansammeln ließen, der allen Eventualitäten gegenüber sich gewachsen zeigen dürfte, aber abgesehen von den Wünschen, die aus höchsten Kreisen kommend für die Reichsbank mitbestimmend gewesen sind, kann eine Notwendigkeit für die offizielle Geldverbilligung in Deutschland vor dem Jahresultimo um so weniger gefunden werden, als hierdurch unsere Geldleihrate auf dieselbe Basis mit der Londoner gestellt wird, und infolge der hieraus entstehenden Befürchtungen wegen Abwandern von Geldbedürfnissen von London nach Berlin, die Aufmerksamkeit der Reichsbank zwischen dem Jahresultimogeschäft und den Abwehrmaßregeln gegen Goldentzüge geteilt werden muß. So günstig die deutschen Geldverhältnisse, so ungeklärt aber noch die internationalen. Es soll nicht bestritten werden, daß mit dem Beginn des neuen Jahres sich die Konjunkturlinie wieder zu heben vermag; es ist aber unzweifelhaft, daß das Fehlen einer Depressions- und Reorganisationsperiode vor einem erneuten Aufstieg die Folgen eines späteren Konjunkturrückganges in höchstem Maße verschärfen muß. Bürklin.

Die Technik der Bücher- und Bilanzrevision.

Von A. Schmid, Wien.

Unter „Revision" versteht man im Verrechnungswesen die wiederholte, nach Fertigstellung der Verrechnung für den betreffenden Zeitraum erfolgende Durchsicht und Prüfung der gesamten Verrechnung oder einzelner Teile der Verrechnung.

Literatur: The Accountant, Wochenschrift, London; The Accountants' Magazine, Edinburgh und London; Beigel, R., Theorie und Praxis der Buchführungs- und Bilanzrevision, Dresden; Dicksee, L. R., Advanced Accounting, London; Dicksee, L. R., „Auditing" a practical Manual for Auditors, London; Fellmeth, H., Bücherrevision der Aktiengesellschaften und Privatgeschäfte, München; Gertung, D. Otto, Die Bücherprüfung im englischen Aktienrecht, Jena; Lisle George, Accounting in Theory and Practice, Edinburgh und London; Römer, Ernst, Die Bücherrevisorenpraxis in Deutschland und England, Berlin; Schmid, A., Die Bücher- und Bilanzrevision sowie das Institut der Bücherrevisoren; Chartered Accountants und Treuhandgesellschaften, Wien; Whasley, G. E. Stuart, The Accountant's and Bookkeepers Vade-Mecum, London; Zeitschrift für Buchhaltung mit der Beilage „Der Bücherrevisor", herausgegeben von Prof. Hans Belohlawek, Linz.

Danach unterscheidet man die allgemeine, General- oder Gesamtrevision und die spezielle, Partial-, Spezial- oder Teilrevision. Der Umfang der Revision wird durch den Revisionsauftrag bestimmt, der hierüber möglichst genaue Bestimmungen enthalten soll.

Da sich die vorstehende Abhandlung nur auf die Bücher- und Bilanzrevision bezieht, werden die übrigen Arten und Methoden der Revision nicht berücksichtigt, wie z. B. die Organisationsrevision und die Betriebsrevision, dagegen hat sich die Bücher- und Bilanzrevision mit der Untersuchung der Zweckmäßigkeit der Buchführungsmethode und Form, der einzelnen Bücher und ihrer Einrichtung, der Organisation der Buchhaltung und der Verteilung der Buchhaltungsarbeiten auf das vorhandene Personal zu beschäftigen.

Die Gesamtrevision erstreckt sich auf die Belege, Vorbücher, Grundbücher, Hilfs- und Nebenbücher, sowie auf die Monatsabschlüsse und den Jahresabschluß und auf die mit der Buchführung zusammenhängenden statistischen Aufstellungen, wodurch die Richtigkeit aller dieser Teile der Verrechnung nachgewiesen werden soll.

Der Zweck und die Aufgabe der Teilrevisionen sind sehr verschieden. Am häufigsten sind die Skontrierungen. Als Skontrierung bezeichnet man die Berechnung des Bestandes eines Vermögensteiles auf Grund der Buchhaltung und die Vergleichung desselben mit dem tatsächlich vorhandenen Bestande (Kassaskontrierung, Effekten-, Valuten-, Wechsel-, Devisen-, Material- und Lagerskontrierung usw.).

Wenn Skontrierungen ihren Zweck voll erfüllen sollen, müssen sie häufig auch unangesagt stattfinden. Die Durchführung erfolgt gewöhnlich in der Weise, daß in dem Kassabuch, Skontro- oder Depotbuch selbst oder auf einem Bogen ein Zwischenabschluß zum Zwecke der Berechnung des jeweiligen Bestandes durchgeführt wird, und gleichzeitig die genaue Aufnahme des tatsächlichen Bestandes stattfindet. Über die Skontrierung wird gewöhnlich ein Protokoll aufgenommen. Ein Bericht an die Geschäftsleitung wird meist nur erstattet, wenn sich bei der Skontrierung Unregelmäßigkeiten ergeben haben.

Auch Revisionen des Kontokorrentbuches (Debitoren- oder Kreditorenstandes), oder eines anderen Teiles der Hilfsbuchhaltung, des Lohnwesens, der Abschreibungen, kommen oft vor. Nicht selten wird vom Auftraggeber nur die Revision der Bilanz oder des Jahresabschlusses gewünscht, obwohl eine Garantie für die Richtigkeit des Bücherabschlusses und der Bilanz nur dann übernommen werden kann, wenn eine Gesamtrevision durchgeführt wurde.

Bei jeder Revision ist

1. die materielle Richtigkeit,
2. die formelle Richtigkeit und
3. die ziffernmäßige und rechnungsmäßige Richtigkeit zu untersuchen und festzustellen.

Die Durchführung der Revision muß sich vollständig nach der Organisation der Verrechnung und der Buchführungsmethode, nach den in dem betreffenden Unternehmen geführten Büchern und dem üblichen Gang der Verrechnungsarbeiten richten, weshalb eine detaillierte Anweisung zur Durchführung der Revision, die für alle Betriebe anwendbar erscheint, nicht gegeben werden kann. Es können Grundsätze für die Revisionsdurchführung im allgemeinen aufgestellt werden, deren Anwendung sich vollständig den in jedem einzelnen Betrieb bestehenden Einrichtungen und Verhältnissen anpassen muß.

Zur Information bei einer durchzuführenden Revision und über die damit zusammenhängenden Verhältnisse des Unternehmens empfiehlt es sich, folgende Aufstellungen anzufertigen oder zu verlangen:

1. Ein Verzeichnis aller in dem Unternehmen geführten Bücher und sonstigen z. B. statistischen Aufzeichnungen, die mit der Buchführung zusammenhängen.

2. Ein Verzeichnis aller im Hauptbuch geführten Konti.

3. Ein Verzeichnis des gesamten Kassa-, Buchhaltungs- und Rechnungspersonales, eventuell auch des Korrespondenzpersonales mit Angabe der von jeder Person zu führenden Bücher und auszuführenden Arbeiten.

4. Die letzte Bilanz und die vorhergehende Bilanz.

5. Den letzten Gewinn- und Verlustausweis und den vorhergehenden Erfolgsausweis.

6. Die Rohbilanzen des laufenden Jahres sowie

7. einen präzisen schriftlichen Auftrag über Zweck, Aufgaben und Umfang der Revision, weil sich gerade in dieser Hinsicht die Ansichten des Auftraggebers oft während der Revisionsdurchführung ändern, was die unangenehmsten Folgen haben und zu großen Differenzen führen kann. Dies kann durch die genaue schriftliche Festlegung des Revisionsauftrages leicht vermieden werden.

Nach dem Gange der Revision unterscheidet man:

1. Die progressive Revision, bei der die Prüfung ausgehend von den Belegen dem Gange der Verrechnung folgend, bis zum Abschlusse durchgeführt wird, und

2. Die retrograde Revision, bei der die Prüfung vom Rechnungsabschlusse, also von der Schlußbilanz und dem Gewinn- und Verlustausweis ausgehend, gerade in der umgekehrten Aufeinanderfolge wie bei der Verbuchung bis zu den Belegen zurückschreitend, erfolgt.

Bei der progressiven Revision werden zunächst die Belege auf ihre formelle, materielle und ziffernmäßige Richtigkeit geprüft, nachgerechnet und mit den damit zusammenhängenden Aufzeichnungen und Büchern verglichen, z. B. erhaltene Rechnungen und Fakturen mit den früher erteilten Bestellungen und dem Kommissionsbuche für zu erteilende Aufträge, einkassierte Wechsel mit dem Wechselskontro und Wechselkopierbuch, eingelöste Tratten mit dem Trattenbuch und Trattenkopierbuch usw. Darauf folgt die Vergleichung der Belege mit den Vorbüchern, also der empfangenen Rechnungen und Fakturen mit dem Eingangsfakturenbuch oder Einkaufsbuch, der Kopien der erteilten Rechnungen und Fakturen mit dem Ausgangsfakturen-, Verkaufs- oder Versandbuch, der Kassabelege mit der Kassastrazze, der Arbeitszettel mit dem Lohnbuch oder den Lohnlisten und eventuell mit dem Lohnkassabuch, wenn ein solches separat geführt wird. In ähnlicher Weise werden alle übrigen Buchungsbelege mit den Vorbüchern verglichen. Darauf folgt die Vergleichung der Eintragungen in den Vorbüchern mit denjenigen in den Grundbüchern (Kassabuch und Prima-Nota). Werden keine Vorbücher (Strazzen, Memorial, Kladde) geführt, so sind die Buchungen in den chronologisch geführten Grundbüchern direkt mit den bereits geprüften Belegen zu vergleichen. Hierauf folgt das Kollationieren der Buchungen in den chronologisch geführten Grundbüchern mit den Eintragungen in dem systematisch geführten Grundbuch (dem Hauptbuch). Wird ein Sammeljournal oder Hauptjournal geführt, so sind zunächst die Übertragungen aus den ersten Grundbüchern in das Journal und sodann die Übertragungen aus dem Journal in das Hauptbuch zu prüfen. Die sich ergebenden Summen und Saldi

der Hauptbuchkonti werden mit der Monats- oder Roh-Bilanz verglichen und die Vergleichung der letzten Rohbilanz des Geschäftsjahres, die alle Buchungen in sich enthält, mit dem Inventarium und der Bilanz muß die vollständige Übereinstimmung der Resultate mit dem Gewinn- und Verlustausweis ergeben. Parallel mit dieser Revision der Grundbuchhaltung hat die Revision der Hilfsbuchhaltung zu erfolgen, indem die Eintragungen in den vorher genannten Vorbüchern oder die Belege direkt mit den Buchungen in den Vermögensbestandbüchern (Skontri) verglichen werden, worauf die in diesen Hilfsbüchern berechneten Bestände mit den im Inventarium und in der Bilanz enthaltenen Beständen überprüft werden. Die Erfolge im Gewinn- und Verlustausweis werden mit den Erfolgssaldi der einzelnen Skontri verglichen. Innerhalb der Revision der Hilfsbuchhaltung hat auch das Kollationieren aller übrigen geführten Hilfs- und Nebenbücher mit den Skontri und mit der Grundbuchhaltung (z. B. Kassabuch und Fakturenbuch mit Kontokorrentbuch, Warenskontro mit Warenkonto, Effektenskontro mit Effektenkonto usw.) und die Vergleichung des Kontokorrentbuches mit den Belegen zu erfolgen.

Bei Fabriksunternehmungen sind die Einkaufsbücher mit den Materialskontri, diese mit den Fabrikationsbüchern und Materialbeständen, und die Fabrikationsbücher mit den Fabrikateskontri und Beständen an Fabrikaten sowie mit den in der Fabrikation befindlichen Objekten zu vergleichen. Außerdem sind die Kalkulationen, also die Bezugspreise der Materialien, die Selbstkostenpreise der Halbfabrikate sowie die Erzeugungs- und Verkaufspreise der Fabrikate, ferner die Verwertung der Nebenprodukte und Abfälle einer genauen Revision zu unterziehen, wozu technische Kenntnisse erforderlich sind.

Bei der retrograden Bücherrevision wird der Gewinn- und Verlustausweis mit der Bilanz und Rohbilanz, die Rohbilanz mit dem Hauptbuche, die Eintragungen im Hauptbuche mit denjenigen im Journal, diese mit den Buchungen im Kassabuch und in der Prima-Nota und die Verbuchungen in diesen Büchern mit den Eintragungen in den Vorbüchern und mit den Belegen verglichen (retrograde Revision der Grundbuchhaltung). Die Bilanz wird mit dem Inventarium, dieses mit den Skontri, die Eintragungen in den Skontri mit denjenigen in den Vorbüchern (Fakturenbüchern usw.) und mit den Belegen verglichen (retrograde Revision der Hilfsbuchhaltung) wobei gleichzeitig die formelle, materielle, ziffernmäßige und rechnungsmäßige Prüfung erfolgt.

Der Revisor soll auch die Reinschriften mit den früher angefertigten Brouillons kollationieren und insbesondere das Inventarium mit den Originalaufnahmen vergleichen.

Die Prüfung des Inventariums und der Bilanz auf Grund der tatsächlich vorhandenen Bestände am Inventurstage in natura, die vielleicht streng richtig gefordert werden könnte, ist bei fast allen Revisionen undurchführbar, weil diese Bestände am Revisionstage nicht mehr vorhanden sind und daher nur auf Grund der bücherlichen Eintragungen berechnet werden können, was jedoch nicht unterlassen werden sollte.

Die Bewertung der einzelnen Vermögensteile ist auf Grund der Preise und Kurse am Inventurstage eingehend zu untersuchen und nachzukalkulieren. Nicht selten werden Antizipationen, transitorische Posten, die Diskontierung der Wechsel und Tratten, die um so wichtiger erscheint, je verschiedener die Beträge und Laufzeiten der Wechsel gegenüber den Tratten sind, im Inventarium nicht berücksichtigt. Solche und ähnliche Auslassungen und sonstige Mängel im Inventarium und in der Bilanz dürfen dem Revisor nicht entgehen.

Das letzte Inventarium und die Bewertung bei dieser Vermögensaufnahme sind mit den früheren Inventuren und den dabei angewendeten Bewertungsgrundsätzen zu vergleichen.

Der Revisor hat auch zu untersuchen, ob im Inventarium nicht Vermögensteile angeführt werden, die bereits ausgeschieden wurden und daher mangels eines Gebrauchs- und Tauschwertes nicht mehr mit einem solchen einzustellen gewesen wären.

Fungiert der Revisor als Inventurkommissär z. B. im Falle des Konkurses, in Erbteilungs- oder Gesellschaftsteilungs-Angelegenheiten, oder soll die Revision am Inventurstage stattfinden, so hat der Revisor wohl die Pflicht, sich von dem Vorhandensein der im Inventarium aufgenommenen Bestände zu überzeugen.

Im allgemeinen wendet man bei der Revision häufiger die retrograde Methode an, während die progressive Methode bei der Kontrolle zur Anwendung gelangt. Kontrolle und Revision werden in der Theorie und Praxis sehr oft miteinander verwechselt[1]).

Die retrograde Bücherrevision ist auch bei allen vollständigen Bilanzrevisionen anzuwenden.

Die Bilanzrevisionen werden häufig recht oberflächlich durchgeführt, indem man sich nicht selten darauf beschränkt, die Bilanz mit der Rohbilanz und mit dem Gewinn- und Verlustausweis zu vergleichen. Geradezu lächerlich ist der Vorgang mancher Revisoren, die sich damit begnügen, die Bilanzabschlußbuchungen im Hauptbuche mit der Bilanz und die Gewinn- und Verlustbuchungen im Hauptbuche mit dem Gewinn- und Verlustausweis zu vergleichen, worauf die unsinnige Bestätigungsformel zurückzuführen ist, daß sich „die vorliegende Bilanz aus dem Hauptbuche ergibt", was gar nicht möglich ist, weil sich eine wirkliche Bilanz nie aus dem Hauptbuche, sondern nur aus dem Inventarium auf Grund der tatsächlichen Aufnahme des Vermögens ergeben kann. Die Abschlußbuchungen im Hauptbuche werden ja auf Grund der Bilanz durchgeführt und nicht umgekehrt. Wenn man nur prüft, ob die Bilanzposten und Gewinn- und Verlustposten im Hauptbuche mit den Posten

[1]) Eine Studie über Revision und Kontrolle folgt in einem der nächsten Hefte.

in der Bilanz und im Erfolgsausweis übereinstimmen, so hat man das richtige Abschreiben aus der Bilanz und dem Erfolgsausweis, aber nie und nimmer die Bilanz geprüft, was scheinbar vielen gar nicht zum Bewußtsein gelangt, weil es sonst nicht so oft vorkommen könnte[1]).

Richtiger ist die Bestätigung, „daß die vorliegende Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung mit den vorgelegten Büchern übereinstimmend befunden wurde“, obwohl auch in dieser Formel ein direkter Hinweis auf die Übereinstimmung der Bilanz mit dem Inventarium und eine Bestätigung der Richtigkeit der Bilanz, der Buchhaltung und des Jahresabschlusses dringend wünschenswert wäre, allerdings erst nach durchgeführter, eingehender Revision und nicht nach einer kurzen buchhalterisch, rechtlich und betriebstechnisch ganz wertlosen Einsicht. Zu Revisoren bei Unternehmungen, insbesondere aber bei Aktiengesellschaften, Gesellschaften mit beschränkter Haftung und bei öffentlichen Korporationen sollten nur tüchtige Fachmänner, die auch die für die Bilanzrevision erforderliche Zeit haben, berufen werden, weil bei den genannten Betrieben die Beteiligten selbst oft die wünschenswerte Prüfung gar nicht ausüben können und auch nicht immer das notwendige Interesse daran haben.

Die Bilanzrevision umfaßt jedoch nicht allein eine retrograde Bücherrevision, sondern auch die Prüfung der Bilanz selbst bezüglich ihrer Grundlagen, der richtigen Bewertung der einzelnen Bestände, der richtigen Aufstellung und Einstellung der Posten unter Berücksichtigung der gesetzlichen Bestimmungen, der Statuten, der Beschlüsse der Generalversammlungen und des Aufsichtsrates. Ferner ist die letzte Bilanz und der letzte Gewinn- und Verlustausweis auch mit den Bilanzen und Erfolgsausweisen der vorhergehenden Rechnungsjahre zu vergleichen, woraus sich für den kundigen Revisor wertvolle Aufschlüsse und Schlußfolgerungen ergeben.

Ebenso sind die in den Bilanzen enthaltenen aktiven Bestände mit den Passiven zu vergleichen und auf ihre Liquidität zu prüfen, da sofort fälligen Passiven flüssige Aktiven und in kurzer Zeit fälligen Passiven ebensolche Aktiven gegenüberstehen müssen.

Von der Richtigkeit der in den Büchern ausgewiesenen Bestände hat sich der Revisor zu überzeugen.

Besondere Aufmerksamkeit ist den Büchern zu widmen, die auf losen Blättern oder Bogen geführt werden.

Die Übertragung der Saldi auf neue Rechnung ist besonders genau zu prüfen.

Die Entstehung des Reingewinnes ist genau zu verfolgen und ebenso sind sämtliche Lasten genau zu prüfen. Über auffallende Einnahmen und Ausgaben ist eine entsprechende Aufklärung zu fordern.

Alle nicht ordnungsmäßig belegten Kassa- und Buchungsposten und alle Eintragungen und Belege, die mit Bleistift geschrieben sind, sind zu beanstanden.

Es ist darauf zu achten, daß alle Bücher à jour geführt sind und es sind eventuell die Gründe für den Rückstand zu erforschen und festzustellen.

Bezüglich der Vollständigkeit und Genauigkeit der Revision muß man unterscheiden:

1. Die vollständige Revision aller Bücher, Buchungen und Belege und

2. Die Revision durch Stichproben, indem nur einzelne Buchungen, Belege und Rechnungen nachgeprüft werden.

Eine vollständige Revision bietet die größte Sicherheit, findet jedoch wegen der hohen Kosten nur selten statt, in den weitaus meisten Fällen begnügt man sich mit einer Revision durch Stichproben, die bedeutend geringere Kosten verursacht, aber auch viel weniger verläßlich ist.

Schon die vollständige Revision erfordert große Fachkenntnisse, noch viel schwieriger ist die Revision durch Stichproben, die hervorragende Fachkenntnisse, große, langjährige Erfahrung, Umsicht, Menschenkenntnis, besondere Aufmerksamkeit und Genauigkeit erfordert, wenn sie nicht wertlos sein soll. Stichprobenweise Revisionen, die nicht richtig und umsichtig durchgeführt werden, können eher Unregelmäßigkeiten decken und veranlassen, als sie aufdecken und verhindern.

Bei der stichprobenweisen Revision muß der Revisor mit der Organisation, dem Betrieb, der Buchführung, den Personalverhältnissen, den besonderen Gelegenheitsverhältnissen und den Eigentümlichkeiten des Unternehmens viel vertrauter sein, als bei der vollständigen Revision. Er muß die Konti, Belege, Bücher und Buchungen kennen, bei welchen Unregelmäßigkeiten in dem betreffenden Unternehmen am leichtesten vorkommen können und die möglichen Quellen von Unregelmäßigkeiten auffinden. Im allgemeinen werden Unregelmäßigkeiten verhältnismäßig am häufigsten auf den reinen Erfolgskonti (Spesen-, Zinsen-, Provisions-, Gehalte-, Lohn-, Fracht-, Porto- usw. Konto), beim Geldverkehr, beim Waren- (Materialien-, Hilfsmaterialien- und Fabrikate-)Lager, beim Frachtreklamations- und Rückvergütungsverkehr, bei Rabatten und Bonifikationen seitens der Lieferanten, beim Verkehr mit den Geschäftsfreunden, mit Filialen, Kommissionären, Vertretern und Reisenden und beim Bestellungswesen vorkommen, weshalb die damit zusammenhängenden Belege, Bücher und Buchungen einer besonders genauen und eingehenden Prüfung zu unterwerfen sind.

Vor der durchaus stichprobenweisen Revision muß dringend gewarnt werden, weil diese viel zu leicht ohne jedes Ergebnis verlaufen kann.

Am empfehlenswertesten erscheint eine Kombination beider Revisionsarten, indem man gewisse

[1]) Die reinen Bestandkonti müssen allerdings im Hauptbuch den bei der Inventur konstatierten Bestand als Saldo ergeben, aber dieser Betrag des Bestandes in der Bilanz muß tatsächlich festgestellt und soll nicht aus dem Hauptbuch entnommen werden. Bei den Bestand- und Erfolgskonti stimmt der Hauptbuchsaldo mit dem Betrag des Bestandes in der Bilanz wohl fast nie überein, weshalb bezüglich dieser Konti gar kein Zweifel entstehen kann.

Teile der Buchführung vollständig revidiert, während man sich bezüglich anderer Teile mit Stichproben begnügt. So soll man z. B. die Bilanz, das Inventarium, den Gewinn- und Verlustausweis, die Debitoren, Kreditoren, die Vermögensbestände in der Bilanz und die letzte Rohbilanz stets vollständig revidieren und ferner in jedem Semester einen Monat (alljährlich zwei andere Monate und hie und da einmal einen Monat, der im Vorjahre vollständig geprüft wurde), sowie alle radierten, ausgebesserten und sonst verdächtigen Posten und die Bücher und Konti, die für Unregelmäßigkeiten besonders geeignet erscheinen, vollständig und genau prüfen, während man sich bezüglich der übrigen Monate, Bücher und Konti auf Stichproben beschränken kann, wobei man besonders alle höheren Beträge berücksichtigen wird.

Selbst die kleinsten Abweichungen von den normalen Eintragungen wie z. B. freie Stellen, Nachtragungen, Einfügungen, andere Ziffern als gewöhnlich, eine ganz andere Form der Geschäftserzählung oder eine andere Form der Kontierung und dergleichen müssen einem geübten Revisor auffallen und ihn zu den erforderlichen, genauesten Nachforschungen veranlassen. Jeder langjährige Revisor wird für die Notwendigkeit dieses Vorgehens zahlreiche Beispiele aus der Praxis anführen können.

Ferner unterscheidet man ständige Revisionen und fallweise Revisionen. Die Übertragung einer ständigen Revision erfolgt gewöhnlich mit Vertrag für mehrere Jahre oder bis auf weiteres; die fallweise Revision stützt sich auf einen Briefwechsel, also einen schriftlichen Auftrag oder manchmal auf eine mündliche Weisung.

Ständige Revisionen durch den gleichen Revisor sind weniger kostspielig und ergeben meist größere Erfolge, weil sich der Revisor in das Unternehmen vollständig einarbeiten kann. Ein ständiger Revisor stört auch viel weniger den gesamten Geschäftsbetrieb, weil er mit allen Verhältnissen und Eigentümlichkeiten des Betriebes vertraut ist und bei den späteren Revisionen bedeutend weniger Auskünfte benötigt, als ein Revisor, der das Unternehmen noch nicht kennt. Dagegen kann ein Wechsel des Revisors unter Umständen neue Ergebnisse liefern. Da ein ständiger Revisor auch während des Geschäftsjahres unangemeldet erscheinen soll, kann er dadurch auch eine gewisse Kontrolle üben und Übelstände rascher abstellen. Die ständigen Revisionen sind daher viel empfehlenswerter als die fallweisen Prüfungen, die nicht nur viel teuerer sind, sondern oft ohne Ergebnisse verlaufen oder zu undurchführbaren Vorschlägen führen, was bei ständigen Revisionen fast nie vorkommen wird.

Nach der Zeit, innerhalb welcher die ständigen Revisionen periodisch durchzuführen sind, unterscheidet man Tagesrevisionen, Wochenrevisionen, Monatsrevisionen, Quartals-, Semester- und Jahresrevisionen.

Tages- und Wochenrevisionen kommen nur für sehr große Unternehmungen in Betracht. Selbst für bedeutende Betriebe genügen bei normalen Verhältnissen monatliche Revisionen, während mittlere und kleinere Unternehmen mit den Quartals- und Semesterrevisionen ihr Auslangen finden können.

Endlich kann man die detektive und die präventive Revision unterscheiden. Im allgemeinen gelangt noch immer häufiger die detektive Revision zur Anwendung, welche die Aufdeckung von Unregelmäßigkeiten, Defraudationen, Diebstählen und dergl. bezweckt. Die präventive Revision hat nicht nur den Zweck, solche Unregelmäßigkeiten zu verhindern, sondern hat auch die Aufgabe, die Organisation, die Buchführung und die Ergebnisse der Verrechnung eines Unternehmens zu verbessern.

Der Wert jeder Bücher- und Bilanzrevision hängt ausschließlich von der Persönlichkeit des Revisors, von seinen Kenntnissen und Fähigkeiten, von seinem Fleiß, seiner Erfahrung und seiner Genauigkeit ab, weshalb nur gründliche Revisionen durch tüchtige Revisoren einen Wert haben. Wer bei Revisionen den Preis und nicht die Arbeit zuerst beachtet, wird dadurch nie besondere Ergebnisse erzielen. Für die klaglose Durchführung der Revision wichtig ist, daß der Revisor möglichst unabhängig ist.

Nach der Person des Revisors unterscheidet man:

1. Revisionen durch Personen, die innerhalb des Betriebes stehen, also durch den Chef, den Oberbuchhalter, Prokuristen, Disponenten, Abteilungsvorstand, Oberbeamte, oder mit der einmaligen Revision besonders betraute Beamte.

2. Revisionen durch eigene Kontroll- oder Revisionsbeamte des Unternehmens.

3. Revisionen durch außerhalb der Unternehmung stehende Personen (Revisoren, Buchsachverständige, Rechnungsprüfer, Chartered Accountants usw.).

4. Revisionen durch Treuhandgesellschaften, das sind meist Aktiengesellschaften oder Gesellschaften mit beschränkter Haftung, die laut Statuten Treuhandfunktionen und Revisionen durchführen.

Die Revisionen durch Personen, die dem Unternehmen in irgend einer Eigenschaft angehören, verfolgen ausschließlich Kontrollzwecke, während Revisionen durch eigene Berufsrevisoren die Unternehmungen mit Neuerungen und Verbesserungen bekannt machen, objektiver und im Vergleich zu den Einrichtungen und Ergebnissen anderer ähnlicher Unternehmungen erfolgen, weshalb sie nie durch Revisionen des eigenen Personals ersetzt werden können.

Die Treuhandgesellschaften haben gegenüber dem Einzelrevisor den Vorteil, daß sie ständig Spezialisten und ein größeres Personal anstellen können und dadurch sehr umfangreiche sowie die verschiedenartigsten Spezialrevisionen in fachmännischer Weise in kürzester Zeit durchführen können.

Sämtliche Wahrnehmungen, die für den Betrieb, den Geschäftseigentümer oder Geschäftsführer von Interesse sind, alle Fehler und unrichtigen Übertragungen, Zusammenziehungen, Auslassungen usw. sind während der Revision im Unreinen aufzuzeichnen und nach Beendigung der Revision zunächst systematisch und dann chronologisch zu

ordnen, was durch Verwendung von entsprechend überschriebenen Blättern geschickt vorbereitet werden kann. Diese Aufzeichnungen bilden den Hauptinhalt des zu erstattenden Revisionsberichtes.

Der Revisionsbericht soll enthalten:

1. den Wortlaut des Revisionsauftrages;
2. den Namen des Revisors bzw. die Namen der Revisionsorgane;
3. die Dauer der Revision;
4. den Umfang der Revision;
5. den Gang der Revision, d. h. die bei der Revision eingehaltenen Grundsätze;
6. die Angabe, welche Bücher und Belege bei der Revision vorgelegt wurden;
7. die eventuellen ergänzenden Informationen mit Angabe der Quellen;
8. die genaue Aufstellung der einzelnen Ergebnisse der Revision und die aufgedeckten Fehler und Unregelmäßigkeiten;
9. die daraus zu ziehenden Schlußfolgerungen und die darauf beruhenden Vorschläge;
10. eine Zusammenfassung sämtlicher Einzelergebnisse in möglichst übersichtlicher Darstellung (meist in tabellarischer Form) mit Angabe der festgestellten richtigen Hauptziffern und eine zusammenfassende Kritik der Ergebnisse;
11. die daraus abzuleitenden Schlußfolgerungen, Verbesserungsvorschläge und Anträge.

Revisoren, die keine Haftung übernehmen, schließen den Bericht mit der Bemerkung: „Die Revision wurde gewissenhaft durchgeführt, der Bericht wird nach bestem Wissen, jedoch unter Ausschluß jeder Haftung erstattet" oder einer ähnlichen Schlußformel, wodurch die Übernahme der materiellen Haftung abgelehnt wird.

Jeder Bericht ist mit dem Datum des Tages zu versehen, an welchem er erstattet bezw. beendigt wurde, und mit der Unterschrift des oder der Revisoren.

Leider erfreuen sich die Revisionsberichte in der Praxis nicht immer derjenigen Beachtung, die sie im Interesse des Betriebes verdienen würden. Vielen Unternehmern scheint schon die Tatsache der durchgeführten Revision eventuell mit Bemerkungen und Ratschlägen seitens des Revisors an das Personal zu genügen und sie verzichten sogar auf einen Bericht über die durchgeführte Revision. Andere wieder lesen den Bericht gar nicht, wieder andere lesen ihn zwar, sind jedoch nicht dazu zu bewegen, die darin enthaltenen Vorschläge durchzuführen oder die Konsequenzen aus dem erstatteten Bericht zu ziehen, und nur ein Teil der Auftraggeber versteht es, sich alle Vorteile zu sichern, die eine fachmännische gründliche Revision zu gewähren vermag.

Die genaue Beachtung der Revisionsberichte und die Durchführung der darin enthaltenen Vorschläge wird aber auch jeden fähigen und tüchtigen Revisor zu noch höheren Leistungen anspornen, was im Interesse jedes Unternehmers ist.

Bei seinen Vorschlägen muß der Revisor stets beachten, daß durch seine Anträge möglichst wenig Auslagen entstehen, sondern im Gegenteil wenn möglich eine Verminderung der Ausgaben veranlaßt werden soll, und daß sich alle seine Vorschläge dem Unternehmen anpassen müssen.

Wenn sich die beantragten Maßnahmen von dem bisherigen Vorgang bedeutend unterscheiden, so wird der Revisor die Durchführung selbst überwachen oder durch eine in ähnlichen Verhältnissen geschulte Person leiten oder überwachen lassen oder die beabsichtigten Änderungen nach und nach einzuführen trachten.

Ein erfahrener Revisor wird sich stets vor Augen halten, daß große Umwälzungen in der Organisation oder der Durchführung der Verrechnung eines Unternehmens nicht selten viel größere Unregelmäßigkeiten und Fehler, als bisher vorgekommen sind, herbeiführen können, weshalb bei allen bedeutenderen Abänderungsvorschlägen die Fähigkeiten und die Willigkeit des leitenden und durchführenden Personals berücksichtigt werden müssen. Der beste Vorschlag kann durch die passive Resistenz auch nur eines Teiles des Personals die unangenehmsten Folgen haben, weshalb es empfehlenswert erscheint, daß der Revisor das Einvernehmen mit dem durchführenden Personal herstellt und sich dessen Zustimmung und Mitarbeit sichert.

Im Anhange zum Revisionsbericht kann ein geschickter Revisor oft sehr instruktive und übersichtliche statistische Zusammenstellungen herstellen, die sich je nach der Tüchtigkeit des Revisors und dem Verständnis der Geschäftsleitung für die Verwaltung des Unternehmens besonders wertvoll erweisen können, da der Revisor die festgestellten Resultate ganz anders zu verwerten und zusammenzustellen vermag als ein Angestellter des Unternehmens.

Richtig durchgeführte Bücher- und Bilanzrevisionen erhöhen das Erträgnis und die Konkurrenzfähigkeit der einzelnen Industrie- und Handelsbetriebe, fördern die Ethik im Handel, führen die höchste Arbeitsleistung beim geringsten Spesenaufwand herbei, vermitteln den Fortschritt und moderne Einrichtungen, fördern die Weiterbildung der im Handel tätigen Personen und liefern die Grundlagen für eine richtige und sichere Disposition der Geschäftsleitung, die ebenso wie die Angestellten durch jede Revision entlastet wird.

Kann der Aufsichtsrat die Bücherrevisoren bei einer Aktiengesellschaft ersetzen?

Von R. Beigel, Straßburg.

Die Natur der Aktie bringt es mit sich, daß der Zusammenhang zwischen dem Aktienbesitzer, d. h. dem Unternehmer und „seinem" Unternehmen ein durchaus gelockerter ist. Sind die Aktien zum Zweck des Weiterverkaufs erworben, so bekümmert sich der Besitzer überhaupt nicht um das Unternehmen. Er wartet den günstigen Moment ab, zu dem er am vorteilhaftesten seinen Aktienbesitz veräußern kann, und bis dahin liegt ihm nur noch daran, eine möglichst hohe Dividende

zu beziehen. Welcher Art die Verwaltung ist, wie der Gewinn zustandegekommen und welche Vorgänge bei seinem Zustandekommen mitgewirkt haben, kümmert ihn wenig. Von der Generalversammlung, in der er sein Frage- und Kontrollrecht ausüben darf, will er vollends nichts wissen, weshalb ein französischer Schriftsteller meinte: „Les actionnaires sont à l'ordinaire des brebis, parfois des tigres, mais toujours des bêtes".

Die Vereinigung großer, zahlreichen Personen gehöriger Kapitalien zu einem gemeinschaftlichen Unternehmen unter Beschränkung der Verantwortlichkeit und Haftung der Teilnehmer, machte es notwendig, die Besorgung der Geschäfte Personen zu übertragen, die zwar an den gewinn- oder verlustbringenden Resultaten des Betriebes nicht unmittelbar beteiligt sind, die aber durch Anstellungsvertrag und Gesetz dem Unternehmen mit der Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmannes vorzustehen und die Leitung desselben auszuüben haben. Personen dieser Stellung sind die Vorstände oder Direktoren der Aktiengesellschaften. Zur Überwachung ihrer Pflichtobliegenheiten hat die deutsche Gesetzgebung einen Aufsichtsrat eingesetzt, dem das Handelsgesetzbuch in § 246 folgendes Arbeitspensum zugewiesen hat:

„Der Aufsichtsrat hat die Geschäftsführung der Gesellschaft in allen Zweigen der Verwaltung zu überwachen und sich zu dem Zwecke von dem Gange der Angelegenheiten der Gesellschaft zu unterrichten. Er kann jederzeit über diese Angelegenheiten Berichterstattung von dem Vorstande verlangen und selbst oder durch einzelne von ihm zu bestimmenden Mitglieder die Bücher und Schriften der Gesellschaft einsehen, sowie den Bestand der Gesellschaftskasse und die Bestände an Wertpapieren und Waren untersuchen. Er hat die Jahresrechnungen, die Bilanzen und die Vorschläge zur Gewinnverteilung zu prüfen und darüber der Generalversammlung Bericht zu erstatten."

Es ist zunächst darüber Streit entstanden (vgl. Deut. Reichsanzeiger Nr. 233 v. 4. Okt. 1910), ob der Aufsichtsrat die Bücher und Schriften der Gesellschaft in Ausübung seiner Kontrollpflichten einsehen kann oder einsehen muß und daran die Frage geknüpft werden, ob der Gesetzgeber überhaupt im Sinne hatte, den Aufsichtsrat mit einer kontinuierlichen Zwangsrevisionspflicht zu belasten. Auch Juristen fanden sich, die den § 246 so auslegten, daß der Aufsichtsrat nur dann zu prüfen brauche, wenn Zweifel über die Unterlagen beständen, sonst nicht. Daß diese Auslegung nicht stichhaltig sein kann, leuchtet auf den ersten Blick ein. Wo käme man da mit der Kontrolle hin, wenn der Aufsichtsrat erst abwarten müßte, bis ihm ein Anstoß zur Prüfung gegeben wird? Bis dahin nämlich kann bereits alles verloren sein. Dieses Abwarten wäre nicht eine Beachtung, sondern eine Verletzung der „Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmannes", zu deren Anwendung nach § 219 HGB. der Aufsichtsrat bei Erfüllung seiner Obliegenheiten verpflichtet ist. Gewiß spricht das Gesetz von einem „kann". Dieses Kann enthält ein Recht, das ausgeübt werden muß. Es ist also eine Pflicht, wenn der Aufsichtsrat prüfen soll. Und prüfen muß er, mit Gesetzeszwang. Denn das Gesetz schreibt vor: „Er hat die Jahresrechnungen usw. zu prüfen . . ." Mithin enthält das „Kann" implizite ein Muß; denn wie anders kann die Prüfung der Bücher und Bilanzen ausgeübt werden, wenn nicht durch Einsichtnahme in den Inhalt der Handelsbücher. Eines hängt mit dem anderen unzertrennlich zusammen.

Es handelt sich demnach, wie ersichtlich, im Gesetz bei dem „Einsehen-Können" nur um eine — allerdings nicht gerade glückliche — redaktionelle Wendung, aus deren Zusammenhang mit dem Nachsatz klar hervorgeht, wie das „kann" aufzufassen ist.

Viel schlimmer, wie mit diesem formalen Teil des Gesetzes, steht es mit dem materiellen Inhalt desselben. Wie war es möglich, wie konnte der Gesetzgeber, so hat sich schon manch einer gefragt, dem Aufsichtsrat neben seiner Aufsicht über die Verwaltung, auch noch die Revision der Buchführung und Bilanzen, das heißt: eine Arbeit aufbürden, die das Wissen eines Bücher-Revisors und dazu die Zeit eines Mannes voraussetzt, der nichts weiter als die Prüfung der Buchführung zu besorgen hat. Denn darauf kommt es bei der Buchführung- und Bilanzrevision heraus. Wir fragen: Vereinigen sich diese beiden Eigenschaften in den Mitgliedern des Aufsichtsrates einer deutschen Aktiengesellschaft? Solche Aufsichtsräte sind mit der Diogeneslaterne zu suchen; und da sie nicht zu finden sind, so hat die deutsche Gesetzgebung mit Einsetzung des Aufsichtsrates als eines Kontrollorganes bittere Erfahrungen machen müssen. Wie ein roter Faden zieht sich durch die Geschichte der Zusammenbrüche von Aktiengesellschaften die aktenmäßig festgelegte Tatsache, daß die unterlassene oder mangelhaft ausgeübte Kontrollpflicht des Aufsichtsrates alle die Katastrophen herbeigeführt hat, die in den letzten Jahrzehnten dem deutschen Volksvermögen so schwere Verluste beigebracht haben. Die zivil- und strafrechtlichen Prozesse, die sich den Zusammenbrüchen anschlossen, hatten den Ruin einer großen Zahl von Aufsichtsräten zur Folge. (Vergl. aus jüngster Zeit: den Prozeß der Niederdeutschen Bank, den sogen. Ohm-Prozeß mit seinen Folgen, der in diesem Jahre vor der Strafkammer zu Dortmund sich abspielte.) Die Tragik an der Sache ist, daß eigentlich die Schuld den Aufsichtsrat gar nicht trifft, sondern das Gesetz ist es, das den Aufsichtsrat zu einer Arbeit zwang, die er zu leisten außer stande ist. Denn es ist völlig ausgeschlossen, daß diese Körperschaft neben der Aufsicht über die Geschäftsführung, auch noch den Buchführungsrevisor ersetzen kann. Diese Kollision zwischen dem „Müssen" des Gesetzes und dem „Können" der physischen und geistigen Kraft, ist es denn auch, die schwere Enttäuschungen gezeitigt hat

und „fortzeugend immer Böses muß gebären". Sie hat die Fiktion geschaffen, als ob eine vollkommen ausreichende Kontrolle besteht, während in Wirklichkeit dies in keiner Weise zutrifft.

Man muß sich nur darüber klar sein, was es heißt, Bücher und Bilanzen eines aktiengesellschaftlichen Unternehmens zu revidieren. Es heißt dies: Buchung für Buchung im Kassabuch und im Journal an Hand der Belege lückenlos vom technischen wie vom rechtlichen Standpunkte aus nachprüfen. Wobei die Bilanzen nach der Richtung hin zu kontrollieren sind, ob sie die Schlußresultate der Handelsbücher richtig zum Ausdruck bringen und durch sie die Vermögenslage des Unternehmens treu und wahr dargestellt wird. Jede Revision, die nach dieser Richtung nicht wirksam ist und die Buchung, Unterlage und Bilanz, als die Bausteine des ziffernmäßig errichteten Vermögensgebäudes, nicht unter die kritische Lupe nimmt und sie auf ihre Haltbarkeit prüft, ist nur Scheinrevision und kann den Bau ins Wanken bringen. Es scheint daher auch nicht richtig, wenn Prof. Dr. Calmes von der Handelshochschule Mannheim in einer Festvorlesung bei der Eröffnungsfeier des Sommersemesters 1911 sagt, daß die lückenlose Revision zu weit und die formale Revision nicht weit genug gehe, und daß das Richtige in der Mittellinie zwischen beiden Auffassungen zu suchen sei. Unseres Erachtens dürfte es schwer fallen, anzugeben, was bei einer gründlichen Revision (und nur eine solche kommt in Betracht) mit seiner Mittellinie praktisch anzufangen ist. Wir sagen vielmehr: eine Buchführungsrevision ist lückenlos oder sie ist nicht. Von diesem Gesichtspunkte aus sind auch die Stichproben, zu denen, weil leicht durchführbar, der Aufsichtsrat gern greift, zu beurteilen. Stichproben stechen oft daneben, und bergen in sich die doppelte Gefahr, daß sie nach außen den Glauben erwecken, als ob nicht pro forma, sondern der Tat nach revidiert wird; und daß sie weiter die Untreue begünstigen, weil ihre Schwäche im internen Dienst bekannt ist, und weil sie zeigt, wo und wie die Hebel einzusetzen sind, um einen „kühnen Griff" zu wagen. Man schaue sich aber auch einmal die Persönlichkeiten an, aus denen sich der Aufsichtsrat gewöhnlich zusammengesetzt, und die nach dem Gesetz eine gründliche Revision ausüben sollen. Der großen Mehrzahl nach sind es reiche Leute, die ihr eigenes mehr oder weniger umfangreiches Vermögen zu verwalten haben und in ausgedehntem Maße Ehrenämter aller Art bekleiden. Mit besonderer Vorliebe werden ohne jede Rücksicht auf persönliche Befähigung Personen in den Aufsichtsrat gewählt, die Träger von Namen mit vornehmem Klang oder Inhaber hoher Würden und Ämter sind. Wo sollen nun — ganz abgesehen von den Geheimen und nicht Geheimen Kommerzienräten — hohe Beamte, gewesene Offiziere oder Juristen, die Kenntnisse hernehmen, die dazu befähigen, den komplizierten Apparat einer aktiengesellschaftlichen Buchführung, der für sie eine terra incognita ist, zu kontrollieren. Auch Direktoren von Aktienbanken und industriellen Aktiengesellschaften werden ja sehr oft in den Aufsichtsrat gewählt. Aber auch sie sind — und mögen sie sonst noch so tüchtig sein — oft schlechte Buchführungskontrolleure. Abgesehen davon, daß, wenn ein Direktor bei einer anderen Gesellschaft Mitglied des Aufsichtsrates ist, er mit Bezug auf Erfüllung seiner Dienstpflichten in eine Interessenkollission gerät. Denn nimmt er mit Ernst die Interessen der Gesellschaft wahr, bei der er Aufsichtsratsmitglied ist, so leidet sein Dienst als Direktor bei seiner eigenen Gesellschaft darunter; und soll letztere durch sein Mandat nicht zu kurz kommen, so geraten die Interessen in Nachteil, die er kraft seines Mandats bei der Gesellschaft zu vertreten hat, bei der er Aufsichtsratsmitglied ist. Es mag ja häufig einer Gesellschaft von Nutzen sein, wenn seinem Aufsichtsorgan Leute mit klangvollen Namen angehören. Es kann aber auch umgekehrt behauptet werden, daß schon oft Unregelmäßigkeiten vorkamen, weil „dekorative Stützen" dem Aufsichtsorgan angehörten, wodurch die Kritik der interessierten Kreise von vornherein zugunsten der Gesellschaft voreingenommen war.

Vermag nun schon der Aufsichtsrat, wenn jedes seiner Mitglieder nur ein Mandat inne hat, eine wirksame Kontrolle über die Buchführung nicht auszuüben, um wieviel weniger ist ihm dies möglich, wenn, wie dies oft der Fall ist, die Mehrzahl seiner Mitglieder nicht bei einer, sondern bei mehreren, oft bei Dutzenden von Aktiengesellschaften das Mandat eines Aufsichtsratsmitgliedes ausübt. So steht in dem uns gerade vorliegenden „Adreßbuch der Direktoren und Aufsichtsräte" für 1904/05 — um nur einige wenige Beispiele anzuführen — der Bankier Louis Hagen in Köln mit 35 Aufsichtsratsstellen an erster, der Inhaber der Firma Oppenheimer in Köln mit 29 an dritter Stelle. Der Mitinhaber der liquidierten Firma Landau in Berlin war Aufsichtsrat bei drei Banken, einer Versicherungsgesellschaft, zwei Terraingesellschaften, einem Bauunternehmen, drei Montagegesellschaften, fünf Brauereien, fünf Gesellschaften der Waggon- und Maschinenindustrie und je einer chemischen-, Zement-, Zucker- und Textil-Fabrik. Interessante Aufschlüsse über die Kumulierung (Häufung) von Aufsichtsratsmandaten hat Jeidels („Verhältnis der Großbanken zur Industrie." Leipzig 1905) gegeben. Ebenso hat das „Berl. Tagebl." eine Statistik über die Aufsichtsratsstellen aufgemacht und in ihrer Nummer vom 3. Juli 1907 veröffentlicht.

Zwar gestattet § 266 HGB. der Generalversammlung, Revisoren zur Prüfung der Bilanz oder von Vorgängen bei der Gründung oder der Geschäftsführung von Aktiengesellschaften zu bestellen. Allein der ganze Paragraph wirkt zu schwerfällig; auch enthält der erste Absatz desselben nur nachgebendes Recht: „Die Generalversammlung kann usw." Was bei dieser Gesetzesbestimmung herauskommt, kann keine Einrichtung sein, die eine nachhaltige Wirkung auszuüben geeignet ist. Mithin

bleibt bestehen, daß der Aufsichtsrat als Buchführungsrevisionsinstanz versagt.

Kein Wunder, wenn alle Heilmittel gegen den gekennzeichneten Mißstand bei einer Reform des Aufsichtsrates einsetzen. Auch der im September 1906 in Kiel stattgefundene Juristentag beschäftigte sich mit der Frage der Kontrollpflicht des Aufsichtsrates und der Prüfung der Bilanz, wobei das Wort fiel, daß der Aufsichtsrat mit Bezug auf die Buchführungsrevision mehr Dekoration als Kontrollorgan sei. Auch wurden gemeinsam von den beiden Referenten, Reichsgerichtsrat Dr. Düringer und Geh. Justizrat Dr. Rießer unter eingehender Begründung drei Thesen aufgestellt, die bei einer Revision des Aktiengesetzes berücksichtigt werden sollen und mit Einmütigkeit angenommen wurden.

In der Hauptsache wird in den Thesen gefordert, daß bei einer künftigen Regelung der Materie im Gesellschaftsvertrag selbst das Mindestmaß der Kontrollpflicht mit Rücksicht auf die besondere Art und Branche der einzelnen Gesellschaften bestimmt wird. Ferner, daß für größere Aktiengesellschaften mit einem Grundkapital von mindestens nom. 1000000 M es sich empfiehlt, die obligatorische Einführung jährlicher Bilanzrevisionen durch besondere, von der Gesellschaft unabhängige, seitens der Generalversammlung zu wählende Sachverständige, durchführen zu lassen. Aber auch andere Autoritäten von Fach haben über die Auflage, die § 246 HGB. dem Aufsichtsrat macht, den Stab gebrochen. So z. B. der Geh. Hofrat Hecht, der in seinem Referat, vorgetragen in der Sitzung des Vereins für Sozialpolitik am 15. September 1903 (abgedruckt in Holdheims „Monatsschrift" Nr. 11 vom 14. November 1903), verlangt, daß die gesamte rechnerische Revisionstätigkeit aus dem Pflichtenkreis des Gesamtaufsichtsrats ausgeschaltet werden und dort anfangen soll, wo diejenige des Bücherrevisors aufhört. Eine Autorität und hervorragender Finanzmann, der Direktor der deutschen Bank, Arthur Gwinner, der selbst 21 Mandate als Mitglied des Aufsichtsrates bei anderen Gesellschaften inne hat, äußerte sich gelegentlich einer Generalversammlung im Dezember 1908, in der ein Aktionär die Einführung einer verschärften Kontrolle forderte, dahin, daß „die Gesetzgeber nicht wußten, was sie taten, als sie dieses Gesetz machten! Man stelle sich vor, daß ein Mitglied des Aufsichtsrates oder der Aufsichtsrat überhaupt bei einer unserer großen Gesellschaften die sämtlichen Zweige des Unternehmens auch nur an einem Tage verfolgen sollte. Während der Mann an diesem Tage kontrolliert, können an zehn anderen die größten Fehler begangen werden!"

Um die Verantwortlichkeit des Aufsichtsrates zu erleichtern, und die Straf- und Schadensfolgen zu vermindern, ist vorgeschlagen worden, den Aufsichtsrat durch ein besonderes, von der Generalversammlung zu wählendes Mitglied zu verstärken, das, ausgerüstet mit großer Erfahrung, Energie und Kenntnis des Handels- und Aktienrechts, die Führung der Kontrolle zu übernehmen, die Fehler und Schwächen des Systems zu beseitigen, und auf Herbeiführung diesbezüglicher, seinen Intentionen entsprechender Beschlüsse hinzuwirken hätte. Diesem Mitglied könnte per delegationem die Pflicht auferlegt werden, in kürzeren Perioden eine gründliche Revision aller Vorfälle vorzunehmen, den Kostenstand festzustellen, die Bestände zu revidieren, die Preise und Bedingungen für den Ein- und Verkauf zu prüfen und ähnliches mehr, und über alles schriftlichen und eingehenden Bericht zu erstatten und diesen Bericht vor dem einzuberufenden Aufsichtsrat mündlich zu erläutern. Zweifellos würde durch eine solche Delegation eine Entlastung des Aufsichtsrates und demnach eine größere Leistungsfähigkeit dieser Körperschaft nach anderer Richtung hin, nämlich mit Bezug auf seine Aufsicht über die Geschäftsführung, herbeigeführt werden. Aber ein durchschlagendes Heilmittel läge in der Einrichtung nicht. Denn das Gesetz kennt keine Stellvertretung des Aufsichtsrates oder Überwälzung seiner Pflichten auf Dritte, bezw. auf einzelne seiner Mitglieder; vielmehr ist der Aufsichtsrat als Korporation ebenso verpflichtet, wie jedes Mitglied desselben, von denen jedes wieder die Kontrollpflicht über die anderen Mitglieder besitzt. Weder eine Geschäftsverteilung noch sonst irgend welche Einrichtung innerhalb dieser Körperschaft vermag das einzelne Mitglied von seiner vollständigen Pflichterfüllung zu entbinden. Träte durch Unachtsamkeit oder Zufall eine Katastrophe ein, so wäre nach wie vor jedes einzelne Mitglied des Aufsichtsrates schadenersatzpflichtig. Folglich bleibt bestehen, daß der Aufsichtsrat in seiner heutigen Lässigkeit, und mehr noch bei der Unmöglichkeit der Bewältigung des von ihm verlangten Kontrollpensums, die ungeeignetste Buchführungs-Kontrollinstanz von der Welt ist.

Dieser Zustand ist einem Lande wie Deutschland, das eine jährliche Emission von nahezu $2^1/_2$ Milliarden Mark auf den Markt bringt, unwürdig. Er ist aber auch gefährlich, weil dabei Millionen auf dem Spiele stehen, bedenkt man, daß das Grundkapital von M 16931341000 der 5421 deutschen Aktiengesellschaften (nach dem Stande vom 31. Dezember 1912) der Kontrolle eines Organs, wie dem des Aufsichtsrates, unterstellt oder besser preisgegeben ist. Hier kann nur Wandel geschaffen werden, wenn die Pflicht zur Revision der Buchführung und der Bilanzen von Gesetzeswegen dem Aufsichtsrat abgenommen und den berufsmäßigen Bücherrevisoren übertragen würde, soweit diese gerichtlich beeidigt, oder von einer Handelskammer öffentlich angestellt sind, und einem festorganisierten Verbande mit strengen Aufnahmebedingungen angehören.

Gewiß sind weder Gerichte noch Handelskammern die geeigneten Instanzen, um darüber zu entscheiden, ob jemand die nötigen Fähigkeiten und Eigenschaften besitzt, die Funktionen eines Bücherrevisors ausüben zu können. Auch haben

die bestehenden Verbände von Bücherrevisoren[1]) bis jetzt keine Normativbestimmungen aufgestellt, nach welchen vom Bücherrevisor eine bestimmte Vorbildung und die Beibringung von Zeugnissen über die Absolvierung höherer oder bestimmter Schulen gefordert wird, um Mitglied des Verbandes zu werden. Aber so lange dies nicht der Fall ist, bieten die gerichtliche Vereidigung, die öffentliche Anstellung und die Zugehörigkeit zum Verbande immerhin doch eine gewisse Garantie, durch die zweifelhafte Elemente von vornherein ausgeschieden werden.

Der die vorstehenden Bedingungen erfüllende Bücherrevisior ist zweifellos Fachmann, Buchsachverständiger, der sich praktisch nicht nur betätigt, sondern auch bewährt haben muß. Er kann seine ganze Zeit und seine reiche Erfahrung der Sache widmen und lückenlos und planmäßig seine Kontrolle ausüben, ein Erfordernis, dem der Aufsichtsrat niemals entsprechen kann, das aber eine conditio sine qua non für eine durchgreifende Revision ist.

Der sachverständige Bücherrevisor muß allen Fehlern mit großem Scharfblick, ruhiger Besonnenheit und rascher Entschlußfähigkeit nachgehen. Das Durchlassen eines zu beanstandenden Belags, einer Unstimmigkeit in den Buchungen oder eines Bilanzdelikts kann großes Unheil zur Folge haben und ihn zugrunde richten. Darum steht für ihn ein hoher persönlicher Einsatz — seine materielle Existenz und seine persönliche Ehre — auf dem Spiel, was zur Entfaltung seines besten Wissens und Könnens herausfordert. In diesen Zusammenhängen ist die starke Garantie zu suchen, die der Bücherrevisor nach jeder Richtung hin für die gewissenhafte Ausführung seiner Dienstleistungen bietet. Damit aber vereinigt er in sich just diejenigen Eigenschaften, die der Aufsichtsrat de jure besitzen soll, aber de facto nicht besitzt.

Dem planmäßigen Zusammenwirken von Revision und Buchführung wohnt jedoch nicht bloß eine materielle, sondern zugleich auch eine hohe moralische Bedeutung bei. Denn, weiß das Personal des Kassen- und des Buchhaltungsdienstes das wachende Auge des sachverständigen Revisors über das Verrechnungswesen walten, so eifert dieses Bewußtsein zu gewissenhafter Pflichterfüllung an, während es dem Beamten, der mit schwachem Charakter oder weitem Gewissen an verantwortlichem Posten steht, aus Furcht entdeckt zu werden, die Lust benimmt, sich an fremdem Gut zu vergreifen.

Die Revision von städtischen Kassen und Verwaltungen.

Von G. Kramer, Frankfurt a. M.

Revision ist ein Teil der Geschäftsaufsicht. In einer kleinen Gemeinde wird sie von dem Gemeindevorsteher mit seinen übrigen Aufsichtspflichten zusammen ausgeübt. Ist der Geschäftskreis größer, so daß die persönliche Aufsicht des Vorstehers nicht mehr ausreicht, so wird ein bestimmt abzugrenzender Teil der Aufsichts- und damit der Revisionspflichten einem Beamten, dem ältesten Sekretär oder dem Bureauvorsteher, übertragen. Mit steigendem Geschäftsumfang werden besondere Revisionskräfte erforderlich.

Das

behördliche Revisionswesen

erstreckt sich auf die Revision von:

Kassen und Kassenbüchern,
Belegen und Jahresrechnungen,
Inventarien- und Materialienbeständen und
Geschäftsbureaus.

Sowohl in staatlichen wie in städtischen Verwaltungen geschehen die mit den Kassenrevisionen zu verbindenden Bücherrevisionen häufig nebenamtlich und abwechselnd durch Beamte der Rechnungsbureaus, indessen kann diese Art der Revision nicht als unter allen Umständen ausreichend gelten. Entweder sind diese Rechnungsbeamten bei der Feststellung der Belege und der Ausfertigung der Kassenanweisungen oder bei der Führung von Kontrollbüchern gegen die Kassen beteiligt, und dann kann es vorkommen, daß es ihnen an der notwendigen Selbständigkeit oder Unabhängigkeit fehlt. Oder man nimmt zu derartigen Revisionsarbeiten solche Beamte, die mit dem Kassen- und Buchungsdienst nicht so vertraut sind, daß ihnen vorkommende Fehler nicht entgehen könnten. Einen ganz anderen Wert erlangen dagegen diese Bücherrevisionen, wenn sie von berufsmäßigen, durch keinerlei Verwaltungstätigkeit abgelenkten Revisoren vorgenommen werden.

Als außerordentlich zweckmäßig, insbesondere im Interesse einer gründlichen und wirklich sachverständigen Revision der Jahresrechnungen, muß die Vereinigung der Geschäfte der Bücherrevisoren mit denen der Rechnungsrevisoren bezeichnet werden. Die Ausnutzung der bei den Kassenrevisionen erworbenen großen praktischen Kenntnisse und Erfahrungen bietet unzweifelhaft so viel besondere Vorteile für die gleichzeitige Wahrnehmung der Rechnungsrevision, daß die Vereinigung beider Aufgaben nicht warm genug empfohlen werden kann.

Soll indessen die Tätigkeit von derartigen Berufsrevisoren sich hinsichtlich der Prüfung der Jahresrechnungen wirklich fruchtbringend ausgestalten, dann muß mit dem früher allgemein üblichen Verfahren gebrochen werden, daß die Rechnungsrevision erst ein oder mehrere Jahre lang nach erfolgtem Jahresabschluß vor sich geht. Es bedarf keiner besonderen Begründung, daß es selbst bei dem besten Willen und dem eifrigsten Bemühen nur zu häufig recht schwer ist, Revisionsbemerkungen zu beantworten, die sich auf eine zum Teil jahrelang zurückliegende Zeit beziehen, so daß man sich des Zusammenhangs kaum noch oder gar nicht mehr entsinnen kann, wenn nicht gar die betreffende Dienststelle schon anderweit besetzt ist.

Soll die Revision tatsächlich zuverlässig und wirk-

[1]) Siehe Rundschau unter „Bücherrevisoren". Die Red.

sam sein, soll in der Verwaltung von der oberen Leitung bis zum jüngsten Beamten und Hilfsarbeiter die Überzeugung bestehen, daß der Revision Mängel in der Rechnungs- und Kassengebarung kaum entgehen und von ihr keinerlei belangreiche Fehler unbeanstandet gelassen werden, so daß schon deshalb Verstöße von vornherein möglichst vermieden werden, dann darf die Revision nicht verspätet einsetzen, sondern muß der einzelnen Belegsaufstellung und Zahlung auf dem Fuße folgen und so betrieben werden, daß sie kurze Zeit nach dem Jahresabschluß ebenfalls fertig ist. Mit anderen Worten, die Belegs- und Rechnungsrevision hat sich mit der Gegenwart und nicht mit der Vergangenheit zu beschäftigen, so daß jeder Mangel alsbald festgestellt und zur Sprache gebracht wird und dann rechtzeitig abgestellt und für die Folge vermieden werden kann.

Wenn die Revision in dieser Weise laufend erfolgen soll, so müssen die Belege seitens der Revisionsstelle schon in den nächsten Tagen nach der Zahlung mit dem Kassenjournal verglichen, hinsichtlich der richtigen Anweisung und Quittung erstmalig geprüft und dann entwertet, d. h. vermittelst Durchlochens oder Durchstreichens zu einer nochmaligen Benutzung untauglich gemacht werden. Ferner sind die Belege der Kasse allmonatlich an einem bestimmten Tage endgültig abzunehmen und vollständig durchzuprüfen sowie mit den übrigen Kassenbüchern, insbesondere den Hauptbüchern zu vergleichen.

Auf die endgültige Belegrevision soll weiter unten eingegangen werden.

Was den Umfang der Revision und die Befugnisse der Revisionsstelle anbetrifft, so soll man sich hüten, deren Rahmen zu eng zu ziehen.

Namentlich muß die Unabhängigkeit der Revision von vornherein in zweifelloser Weise gewährleistet sein, selbst auf die Gefahr hin, daß sie gelegentlich über das gesteckte Ziel hinausschießen sollte. Wird der Revisor erst ängstlich gemacht, so daß er sich fragt, ob er nicht mit seinen Beanstandungen irgendwo anstößt und diese deshalb lieber unterläßt, dann wird er unzuverlässig sowie die Revision zur leeren Form und damit nicht nur nahezu zwecklos oder überflüssig, sondern bis zu einem gewissen Grade sogar gefährdend, denn sie erzeugt unter Umständen ein Bewußtsein der Sicherheit, welches gar nicht berechtigt ist.

Nach diesen mehr allgemeinen Erörterungen soll nunmehr auf den

Revisionsdienst in städtischen Verwaltungen

näher eingegangen werden.

Zur Vermeidung verschiedener gleichbedeutender Ausdrücke sollen die einzelnen Behörden und Dienststellen einheitlich bezeichnet werden, und zwar:

die Vertreter der Bürgerschaft als Stadtverordnetenversammlung,
die Verwaltungsbehörde als Magistrat
und deren Abteilungen als Ämter,
die Revisionsstelle als Revisionsamt.

Das Revisionsamt

muß ein selbständiges Amt sein, welches hinsichtlich seiner Personalverhältnisse lediglich dem Magistrat und hinsichtlich seiner Geschäftsführung einem besonderen Rechnungsausschuß unterstellt ist.

Das Revisionsamt hat im gemeinschaftlichen Auftrag des Magistrats und der Stadtverordnetenversammlung die Revision des gesamten Rechnungs- und Kassenwesens der städtischen Verwaltung selbst und der unter städtischer Verwaltung, Aufsicht oder Kontrolle stehenden Anstalten, Schulen, Stiftungen usw., entsprechend den von dem Magistrat und der Stadtverordnetenversammlung gemeinschaftlich durch Ortsstatut erlassenen Revisionsvorschriften, auszuüben.

Dem Revisionsamt ist die Berechtigung zu erteilen, von den betreffenden Stellen jede bei Prüfung des Rechnungs- und Kassenmaterials als erforderlich erachtete Auskunft sowie die Einsendung der oder die Einsicht in die betreffenden Akten, Schriftstücke und Bücher zu verlangen. Dem Revisionsamt sind ferner alle Beschlüsse des Magistrats und der einzelnen Ämter, durch die einheitliche Vorschriften für die allgemeine Verwaltung sowie das Etats-, Rechnungs- und Kassenwesen erlassen, abgeändert, erläutert oder aufgehoben werden, der Haushaltsplan festgestellt oder abgeändert wird, regelmäßig zuzustellen.

In gleicher Weise ist dem Revisionsamt von jeder dauernden Veränderung in der Person der mit verantwortlichen Rechnungs- und Kassengeschäften betrauten Beamten Nachricht zu geben.

Damit das Revisionsamt durch seine eigenartige Betätigung nicht die unentbehrliche ständige und lebendige Fühlung mit der verantwortlichen Verwaltungsleitung verliert und andererseits auch den einzelnen Verwaltungsämtern gegenüber die nötige Selbständigkeit behält, ist ein aus dem I. oder II. Bürgermeister, mehreren Magistratsmitgliedern und mehreren Stadtverordneten sowie dem Vorstand des Revisionsamts bestehender

Rechnungsausschuß

einzusetzen.

Dieser hat:
alle für das Etats-, Rechnungs-, Kassen- und Revisionswesen zu treffenden grundsätzlichen Vorschriften zu beraten und deren Beachtung zu überwachen,
über zweifelhafte Fragen im Revisionsdienst und die von den einzelnen Ämtern nicht anerkannten oder nicht erledigten Beanstandungen des Revisionsamts zu beraten,
die vom Revisionsamt vorgeprüften Jahresrechnungen abzunehmen sowie
über das Ergebnis seiner Beratungen usw. dem Magistrat mit entsprechenden Vorschlägen Bericht zu erstatten.

Von besonderer Bedeutung ist die richtige und zweckentsprechende Besetzung des Revisionsamts, die sehr vorsichtig geschehen muß, namentlich auch deshalb, weil wohl das vorgelegte Ergebnis der Tätigkeit der Revisoren — die schriftlichen Beanstandungen und die verschiedenen Revisionsprotokolle — nachgeprüft werden kann, nicht aber das, was sie mündlich erledigt oder das, was sie überhaupt nicht gemacht haben.

Der städtische Revisor ist sozusagen letzte Prüfungsinstanz; was er versehentlich übersieht oder irrtümlicherweise als in Ordnung gehend annimmt, ist erledigt und bestätigt.

Sehr erleichtert wird die Tätigkeit des Revisionsamts, wenn es sich die Anerkennung zu verschaffen weiß, daß es die Verwaltung durch seine Tätigkeit gewissermaßen nicht belästigen, sondern in

ihr mitarbeiten und namentlich die Amts- und Abteilungsvorstände in ihren verantwortlichen Aufsichtspflichten unterstützen will.

Auf Grund eines von dem Vorsitzenden des Rechnungsausschusses (I. oder II. Bürgermeister) genehmigten Dienstplans ist jedem Revisor ein ganz bestimmt abgegrenzter Teil der städtischen Verwaltung zur Vornahme aller und jeder Revisionsarbeiten, namentlich der Jahresrechnungen, unter eigener persönlicher Verantwortlichkeit zu übertragen. Hierzu gehört, neben der Feststellung der Richtigkeit in den Zahlen, die Kontrolle, ob die einzelnen Verwaltungen nach den bestehenden Gesetzen, Verordnungen, Vorschriften und Etats gewissenhaft geführt, Einnahmen und Ausgaben gehörig nachgewiesen und die den Ämtern bewilligten Kredite bestimmungsgemäß verwendet worden sind sowie ob nach den aus den Rechnungen sich ergebenden Resultaten der Verwaltung Abänderungen notwendig oder rätlich sind.

In Erfüllung dieser Aufgabe haben die Revisoren die Prüfung der Belege, Kassenbücher, Kontrollen, Rechnungsunterlagen und Jahresrechnungen vorzunehmen, sich an den Revisionen größerer Kassen und an den Geschäftsrevisionen zu beteiligen und die Revisionen mittlerer und kleiner Kassen und von Inventarien- und Materialienbeständen selbständig zu bewirken.

Bei Auswahl der Revisoren sowohl als bei Verteilung der Revisionsgeschäfte muß möglichst auf den Ausbildungsgang und diejenigen Verwaltungsgebiete geachtet werden, auf denen der betreffende Beamte sich eingehende Geschäftskenntnisse erworben hat. Wenn man, rein theoretisch betrachtet, von jedem tüchtigen Beamten im allgemeinen erwarten kann, daß er sich auch auf fremden Gebieten bald einarbeitet, so entstehen doch im Revisionsdienst manche Bedenken. Gewiß ist der allgemeine Geschäftsgang und die Art der Erledigung des Rechnungs- und Kassendienstes in einer einigermaßen gut geordneten Verwaltung so gleichmäßig, daß die abwechselnde Verwendung der Beamten auf mehreren Gebieten durchaus keine besonderen Schwierigkeiten bieten darf, um so weniger als durch den ziemlich allgemein eingeführten Prüfungszwang jeder jüngere Beamte zu einer recht umfassenden Vorbereitung auf allen Gebieten der weitverzweigten städtischen Verwaltung genötigt ist. Immerhin gibt es doch Verwaltungsgebiete, die nur von einem solchen Beamten wirksam und verständig revidiert werden können, der darin längere Zeit und mit Erfolg tätig gewesen ist. Wer im Steuerveranlagungs- und Steuereinziehungsdienst oder im Armenwesen und auf noch manchen anderen Sondergebieten wirksam und kritisch revidieren will, der muß darin gründlich zu Hause sein, sonst ist ihm ein vertiefendes Eindringen in die eigentliche Materie nicht möglich und er bleibt an minderwichtigen Äußerlichkeiten kleben. Ich halte es sogar für notwendig, daß jeder Revisor durch gründliche Vertiefung zum Spezialisten auf seinem besonderen Gebiet wird, auf dem er mindestens so gut oder wenn möglich noch besser unterrichtet sein muß, als die Beamten der betreffenden Abteilung selbst. Nur gründliche allgemeine und eingehende Sonderkenntnisse in Verbindung mit treffsicherem Urteil geben dem Revisor das unentbehrliche Übergewicht über die Beamten der zu revidierenden Stellen und der Verwaltung die Sicherheit, daß vorkommende Unregelmäßigkeiten von ihm nicht übersehen werden können. Außerdem muß das Pflicht- und das Verantwortlichkeitsgefühl der Revisoren so hoch entwickelt sein, daß sie ohne besondere Anweisung alle Arbeiten rechtzeitig beginnen und durchführen, die zur pünktlichen und sachgemäßgen Abwicklung der sich auf bestimmte Zeitabschnitte (Monate, Vierteljahre oder Jahre) verteilenden und darin wiederholenden Revisionsgeschäfte notwendig sind. An dieser Stelle wird es notwendig sein, die wohl in allen größeren Stadtverwaltungen mit ausgebauten Revisionseinrichtungen wie auch in den dienstlichen Versammlungen der Berufsrevisoren so häufig behandelte Frage zu erörtern, ob es erforderlich ist, die Revisionsämter außer mit rechnungs- und kassenmäßig ausgebildeten Bureaubeamten noch mit technisch vorgebildeten Beamten zu besetzen. So sehr notwendig die technische Nachprüfung vieler (nicht aller) Rechnungsbelege der technischen Ämter in den Vorder- und Einheitssätzen erscheint, so wenig ratsam ist es, diese technische Nachprüfung in die Revisionsämter zu verlegen. Sowohl die Auswahl und die Besoldung als die Anleitung und Beaufsichtigung solcher technischen Revisionsbeamten verursacht eine Menge Schwierigkeiten, die bisher eine praktische und zweckmäßige Lösung noch nicht gefunden haben. Hierzu kommt noch, daß der wirklich tüchtige und vielseitige Ingenieur oder Architekt produzierend wirken und sich durch die praktische Betätigung weiter bringen will, so daß er sich dauernd in dem immerhin einseitigeren Revisionsdienst kaum wohl fühlen würde. Kann man solche Beamte für den Revisionsdienst nicht dauernd gewinnen, so verzichtet man besser auf deren Zuteilung zum Revisionsamt und überträgt den technischen Ämtern selbst die Fürsorge und die Verantwortung für eine regelmäßige gründliche technische Nachprüfung der betreffenden Belege in dem gebotenen Umfang durch dazu wirklich geeignete Spezialtechniker, zu deren Auswahl und dienstlichen Beaufsichtigung die selbst in hervorragendem Maße sachverständigen Leiter der technischen Ämter am besten zuständig sind.

Mehr in die Einzelzweige des Revisionswesens eingehend, sollen zunächst die

Kassenrevisionen

behandelt werden. Jede Städteordnung schreibt mit gutem Grund vor, daß diese nicht nur durch Magistratsmitglieder, sondern unter Zuziehung des Vorsitzenden, bezw. eines oder mehrerer Mitglieder der Stadtverordnetenversammlung vorgenommen werden müssen. Auch ohne gesetzliche Vorschrift würde der Verwaltungsleitung (Magistrat) in Gemeinschaft mit der Verwaltungskontrolle (Stadtverordnetenversammlung) die Vornahme solcher wichtigen Aufgaben zufallen. In welcher Weise die Kassenrevisionen vorzunehmen sind, wird durch die Städteordnungen in der Regel nicht bestimmt. Sofern indessen durch die Kassenrevisionen der beabsichtigte Zweck erreicht, d. h. tatsächlich festgestellt werden soll, ob die gesamte Kassen-, Buch- und Geschäftsführung ordnungs- und vorschriftsmäßig erfolgt, dann genügt es nicht, wenn lediglich die Geldbestände aufgenommen und mit dem Sollbestand nach den Büchern verglichen werden oder auch eine mehr oder minder große Anzahl von Stichproben zwischen den Büchern und Belegen vorgenommen wird, vielmehr ist die vollständige rechnungsmäßige Feststellung und Vergleichung der in Frage kommenden Bücher unter sich sowie auf Grund sämtlicher zugehörigen Belege, Kontrollen, Hilfsbücher und anderer Unterlagen gar nicht zu entbehren. Daß die Vornahme dieser letzteren Prüfungs- und Feststellungsarbeiten nicht den die Kassenrevision vornehmenden Mitgliedern des Magistrats und der Stadtverordnetenversammlung zugemutet werden kann, sondern daß hierzu geschulte und zuverlässige Revisionsbeamte herangezogen werden müssen, bedarf umsoweniger einer Begründung, als der Wert der durch die Verwaltungsleitung und die Verwaltungskontrolle gemeinsam vorgenommenen Revision in einer anderen Richtung liegt. Das sein Ressort voll beherrschende Magistratsmitglied und der im praktischen Erwerbsleben stehende Stadtverordnete werden bei einer Kassenrevision durch die Feststellung des Geldbestands und dessen Vergleichung mit dem Sollbestand einerseits und durch eine über-

schauende und mehr allgemeine Prüfung der ganzen geschlossenen Geschäftsabwicklung und des Zustands der Buchführung in Verbindung mit zweckentsprechenden und abwechselnd vorzunehmenden Stichproben (auch hinsichtlich der Tätigkeit des Bücherrevisors) andererseits sich unschwer die Überzeugung verschaffen können, ob die Kassensicherheit gewährleistet ist, vorausgesetzt, daß die ergänzende Tätigkeit des Bücherrevisors quantitativ und qualitativ ausreicht und unbedingt zuverlässig ist.

Die ständige Revision größerer Kassen wird der Städteordnung entsprechend durch Magistratsmitglieder und Stadtverordnete vorzunehmen sein. Dagegen erscheint es unbedenklich, die gesamte ständige Revision mittlerer und kleiner Kassen denjenigen Revisionsbeamten zu übertragen, welchen die Feststellung der Bücher obliegt, sofern außerdem jährlich eine Revision der mittleren Kassen durch Mitglieder des Magistrats und der Stadtverordnetenversammlung stattfindet und damit der Vorschrift der Städteordnung genügt wird.

Der Wert jeder Kassenrevision wird wesentlich vermindert, wenn Tag und Stunde ihrer Vornahme ständig feststehen oder auch nur dem Kassenpersonal bekannt werden. Ungleich wirksamer sind unvermutete Revisionen, weil dann nicht, wie bei regelmäßigen Revisionen, Vorbereitungen zur Verdeckung etwaiger Unregelmäßigkeiten getroffen werden können.

Dementsprechend hat der Magistrat in Frankfurt a. M. auf meinen Antrag seit dem 1. Mai 1908 die regelmäßigen (an einem festbestimmten Tag vorzunehmenden) Kassenrevisionen gänzlich aufgegeben und läßt nur noch unvermutete Kassenrevisionen vornehmen. Größere Kassen sind mindestens viermal, kleinere mindestens einmal jährlich zu revidieren.

Über die Anzahl der notwendigen Kassenrevisionen haben sich hier die Ämter mit dem (von mir geleiteten) Revisionsbureau zu verständigen. Diese weitgehende Einschränkung der Anzahl der Kassenrevisionen (früher 12 jährlich für jede größere Kasse) war übrigens um so unbedenklicher, als hier in jeder mit mehr als einem Beamten besetzten Kasse täglich nach Kassenschluß eine förmliche, in einem besonderen Tagesabschlußbuch aufzuzeichnende, von dem Kassierer und dem Gegenbuchführer sowie, wenn ein solcher vorhanden, dem Kassenvorsteher, unterschriftlich anzuerkennende bzw. zu bestätigende Vergleichung zwischen dem Soll- und dem Istbestand vorzunehmen ist.

Übrigens hat der hiesige Magistrat zur mehreren Sicherheit damals weiter angeordnet, daß die Verminderung der Kassenrevisionen mit Feststellung des Geldbestands keine Verminderung der wirksamen buchmäßigen Kontrolle im Gefolge haben darf. Insbesondere hat das Revisionsbureau nach wie vor monatlich auch den Kontokorrent- und Ablieferungsverkehr zwischen der Stadthauptkasse und den anderen städtischen Kassen sowie der Reichsbank, der Frankfurter Bank und (seit den letzten Jahren) des hiesigen Postscheckamts festzustellen. Alle den ganzen Dienstbetrieb einer Dienststelle umfassenden Revisionsfeststellungen, die nicht in einem unmittelbaren Zusammenhang mit der Kassenrevision stehen, müssen mindestens jährlich einmal erfolgen. Auch dürfen die Revisionen der Bureau- und Nebenkassen nicht vermindert werden.

Dem Beispiel von Frankfurt a. M. sind seitdem eine ganze Anzahl preußischer Städte gefolgt und haben anstelle der regelmäßigen Kassenrevisionen lediglich unvermutete eingeführt. Diese nicht einmal der Zustimmung der Aufsichtsbehörde bedürfende Änderung hat sich überall, wo sie erfolgte, recht gut bewährt.

Jede Kassenrevision hat den Zweck festzustellen,
ob der vorhandene Bestand an Geld, Wertpapieren und sonstigen Werten im Augenblick der Revision mit dem Sollbestand nach den Kassenjournalen, den Gegenbüchern und den weiter in Betracht kommenden Büchern übereinstimmt,
ob die gesamte Buch- und Geschäftsführung ordnungs- und vorschriftsmäßig erfolgt und
ob die sichere Aufbewahrung sämtlicher Gelder und Wertbestände gewährleistet erscheint.

In der Regel werden mit den Kassenrevisionen vollständige Bücherrevisionen verbunden und es gelten solche Revisionen als Vollrevisionen. Außerdem finden nach Bedarf noch besondere Barrevisionen statt; hierbei wird, ohne weitere Feststellungen vorzunehmen, das Kassenbuch lediglich rechnerisch festgestellt und der Sollbestand mit dem Istbestand verglichen. Werden bei einer Barrevision Unregelmäßigkeiten festgestellt, so ist die Revision zu einer Vollrevision auszudehnen.

Eine jede unvermutete Kassenrevision beginnt mit der sofort nach Eintritt in den Kassenraum zu bewirkenden Aufnahme des Barbestands auf Grund eines vom Kassierer in übersichtlicher Form aufzustellenden Sortenzettels. Gleichzeitig sind die in den Kassenjournalen und Gegenbüchern etwa noch nicht verbuchten Posten nachzutragen und dann die Bücher förmlich abzuschließen. Das Kassenjournal ist mit einem Abschlußvermerk zu versehen, der von dem Kassierer und den die Kassenrevision vornehmenden Personen zu unterschreiben ist. Ein die Abschlußzahlen wiedergebender Buchauszug und der Sortenzettel sind der aufzunehmenden Kassenrevisionsverhandlung beizufügen; in dieser ist zum Ausdruck zu bringen, ob der Sollbestand mit dem Istbestand übereinstimmt. Bei Feststellung des Barbestands sind die losen Gelder und die verpackten größeren Geldscheine (wie 1000-Markscheine) vollständig nachzuzählen, während bei den Geldbeuteln und -rollen sowie Paketen mit kleinerem Papiergeld Stichproben durch Nachzählen des Inhalts oder durch Verwiegen genügen. Dabei ist darauf zu achten,
ob die Geldbestände vorschriftsmäßig verpackt sind,
ob kein Privateigentum in den Kassenschränken aufbewahrt wird und
ob die Sicherheit der Gewölbe, Geldschränke und Verschlußeinrichtungen
gewährleistet ist.

Außerdem ist noch durch den Rechnungsrevisor während oder nach der Kassenrevision festzustellen und zu bescheinigen,
daß alle in Frage kommenden Kassenvorschriften beachtet und
alle durch die besonderen Zwecke und die Eigenart der revidierten Kasse bedingten Prüfungen und Feststellungen vorgenommen worden sind,
daß die Übereinstimmung der Kassenjournale mit den Gegenbüchern, dem Kassenabschluß und dem Sortenzettel, den vom Revisionsamt einzuziehenden Ablieferungsbüchern und Kontrollbestätigungen über den Ablieferungs- und Kontokorrentverkehr der städtischen Kassen untereinander sowie über deren Bank- und Postscheckverkehr geprüft und festgestellt worden ist und schließlich,
daß bei der Revision keinerlei Wahrnehmungen gemacht worden sind, die auf Mängel in der Organisation und Einrichtung schließen ließen.

Die erwähnten Ablieferungsbücher und Kontrollbestätigungen sind außerdem am 1. Geschäftstag eines jeden Monats vom Revisionsamt zur Vornahme gleichartiger Prüfungen einzuziehen; auch ist das Ergebnis in entsprechenden Bescheinigungen, die zu den Kassenrevisionsakten gehen, festzulegen.

Jeder bei Aufnahme der Kassenbestände ermittelte Unterschied zwischen Soll- und Istbestand ist sorgfältig zu untersuchen und möglichst schon während der Kassenrevision klar zu stellen. Ein Minderbetrag ist von dem Kassierer in die Kasse zu legen, ein Mehrbetrag bis zur Aufklärung bei den Asservaten zu vereinnahmen.

Alle festgestellten Mehr- oder Minderbestände sowie alle wichtigeren Beanstandungen sind in die Kassenrevisionsverhandlung, alle vom Rechnungsrevisor vorgenommenen Beanstandungen in dessen besondere Revisionsbescheinigung aufzunehmen. Die Verfolgung geschieht zweckmäßigerweise auf Grund von Auszügen aus der Verhandlung oder Bescheinigung.

Die Revision der mit der Stadthauptkasse verbundenen Hinterlegungsstelle sollte stichprobenweise mindestens zweimal jährlich unvermutet und vollständig einmal nach Schluß eines jeden Rechnungsjahrs erfolgen.

Eine wertvolle Vorbereitung der Kassenrevisionen ist die laufende vollständige

Bücherrevision

der wichtigeren Kassenbücher

und die stichweise und abschlußmäßige Vergleichung der Kassenhilfsbücher sowohl untereinander als auf Grund der Belege und Nebenbücher, der Einnahme- und Ausgabekontrollen der Ämter und insbesondere des Unterlagen- und Kontrollmaterials über den Ablieferungs- und Kontokorrentverkehr zwischen den einzelnen städtischen Kassen und deren Bank- und Postscheckverkehr.

Die Nachaddition aller derartigen Bücher einschließlich der später als Jahresrechnungen verwendbaren Kassenhauptbücher kann wesentlich erleichtert werden durch Verwendung schreibender Additionsmaschinen. Es erscheint unbedenklich, die Bedienung der Additionsmaschinen durch eine billigere, indessen zuverlässige Hilfskraft bewirken zu lassen, wenn die seitenweisen Additionsstreifen von dem zuständigen Revisor stichweise nachgeprüft und die Bücher dementsprechend bescheinigt werden.

In Frankfurt a. M. sollen Versuche mit einer tragbaren Additionsmaschine (in einem Schutzkasten) angestellt werden, um die Vorteile der Maschinenverwendung auch bei den vielen außerhalb des Hauptverwaltungsgebäudes gelegenen Kassen auszunutzen.

Zur

Revision der Rechnungsbelege

übergehend, sei zunächst erwähnt, daß die vielfach nur übliche förmliche und allenfalls noch sachliche Prüfung nicht als ausreichend gelten kann, sondern daß auch eine Prüfung in wirtschaftlicher Beziehung erfolgen muß.

In

förmlicher Beziehung

muß festgestellt werden, ob die Belege vorschriftsmäßig aufgestellt, bescheinigt und zur Zahlung angewiesen sind und ob die Quittungsleistung in rechtsgültiger Form erfolgt ist. Dagegen kann die rechnerische Nachprüfung aller bereits vor der Zahlungsanweisung als rechnerisch richtig bescheinigten Belege unbedenklich eingeschränkt werden. Zur Feststellung, ob sicher und zuverlässig gerechnet worden ist, genügt eine stichweise Nachprüfung von etwa 10 v. H. vollständig, wobei allerdings Belege mit großem Rechenwerk vorzugsweise nachzuprüfen sind. Auch hier können Rechenmaschinen mit großem Vorteil verwendet werden.

Die

sachliche Prüfung

der Belege umfaßt die Feststellung, ob bei den städtischen Einkünften, Abgaben und Steuern sowie bei der Anweisung und Zahlung der durch die Ausgabebelege nachgewiesenen Beträge, ferner bei der Verwaltung von städtischem oder Stiftungseigentum nach den maßgebenden Gesetzen, Verordnungen und Verwaltungsgrundsätzen verfahren worden und ob die Erhebung und Zahlung rechtzeitig und vollständig erfolgt ist.

Durch die

wirtschaftliche Prüfung

der Belege soll, soweit notwendig unter Vergleichung der Ergebnisse des Vorjahrs und früher oder anderweit gezahlter Preissätze, ermittelt werden, ob bei den Einnahmen das Interesse der Stadt überall gewahrt und bei den Ausgaben wirtschaftlich und sparsam verfahren worden ist.

Von besonderer Wichtigkeit ist es, daß zu den Belege- und Bücherprüfungen das in den einzelnen Ressorts vorhandene Material von Akten, Listen, Soll- und Fälligkeitsregistern, Einnahme- und Ausgabekontrollen, Verträgen, Regulativen, Tarifen usw. an Ort und Stelle regelmäßig und in weitestem Umfang herangezogen wird. Insbesondere ist dabei auf die ständige Feststellung, ob alle fälligen Einnahmen wie Steuern, Gebühren, Beiträge, Schulgelder, Mieten, Pachtzinsen, Hypothehen- und andere Zinsen u. dergl. voll und richtig veranlagt und dementsprechend eingezogen sind, stets ganz besondere Sorgfalt zu verwenden.

Eine derartig laufend ineinandergreifende Revision der Belege, Kassenbücher und Kontrollen dient gleichzeitig als sehr wertvolle Vorarbeit für die

Prüfung und Abnahme der Jahresrechnungen,

wenn auf deren zeitraubende und kostspielige Aufstellung oder gar Ausfertigung in Reinschrift verzichtet wird und statt dessen die Kassenhauptbücher als Jahresrechnungen benutzt werden.

Dieses wesentlich abkürzende und in Frankfurt a. M. seit 16 Jahren als durchaus zweckmäßig erprobte Verfahren ist allerdings nur in Stadtverwaltungen mit eigener Revisionsstelle möglich, nicht aber in den Städten einiger Bundesstaaten, die der Revision durch die staatliche Oberrechnungskammer in der Hauptstadt des Landes oder anderer staatlicher Behörden unterworfen sind.

Die früher teilweise laut gewordenen Bedenken gegen den Wegfall besonders aufgestellter Jahresrechnungen sind inzwischen ziemlich geschwunden und es haben schon viele Städte das geschilderte vereinfachte Verfahren eingeführt. Die Gefahr, daß etwaige Doppelzahlungen dann nicht so leicht entdeckt werden könnten, ist bei den sonst eingeführten Kontrolleinrichtungen und einer sicher arbeitenden Revision kaum noch zu befürchten. Wenn trotzdem ganz vereinzelt Doppelzahlungen vorkommen sollten, so könnte es sich nicht um größere Beträge, die sicher auffallen müßten, sondern schlimmstenfalls nur um kleinere Posten handeln, deren Wert weit unter den Kosten der ersparten Arbeit stehen würde.

Selbstredend bedarf jedoch das gewissermaßen in vierteljährlichen Raten geprüfte Jahresrechnungsmaterial einer das gesamte Jahresergebnis überschauenden Nachprüfung am Jahresschlusse, deren vielfache Einzelheiten hier nicht wohl aufgeführt werden können, weshalb ich mich auf den Hinweis beschränke, daß sie sich hauptsächlich auf die Mindereinnahmen und die Mehrausgaben und namentlich darauf zu erstrecken hat, ob letztere als Etatsüberschreitungen anzusehen sind und der verfassungsmäßigen Genehmigung durch den Magistrat und die Stadtverordnetenversammlung noch bedürfen.

In dem über jede einzelne Jahresrechnung auszufertigendem Revisionsprotokoll muß nachgewiesen sein:

ob die aus dem Vorjahr
noch nicht nachbewilligten Etatsüberschreitungen inzwischen genehmigt und
unerledigt gebliebenen Revisionsbemerkungen inzwischen erledigt
worden sind, sowie

ob und welche der in dem Berichtjahr
entstandenen Etatsüberschreitungen noch nicht nachbewilligt sind und
welche der gemachten Revisionsbemerkungen noch der Erledigung bedürfen.

Über beiderlei Feststellungen sind übersichtliche Nachweisungen aufzustellen und dem Revisionsprotokoll zur Hauptjahresrechnung als Anlagen beizufügen. Wenn auf diese Weise der Nachweis der erfolgten Nachbewilligungen für eingetretene Etatsüberschreitungen und der Erledigung noch nicht beendeter Revisionsbemerkungen bis zur Vorlage der nächsten Jahresrechnungen verschoben wird, dann kann mit diesem ausdrücklichen Vorbehalt die Vorlage der geprüften Jahresrechnungen durch das Revisionsamt sowie deren verfassungsmäßige Prüfung, Feststellung und Entlastung durch die Stadtverordnetenversammlung recht frühzeitig geschehen. Dieses vollständig unbedenkliche Verfahren ist in Frankfurt a. M. bereits seit 16 Jahren eingeführt und hat sich durchaus bewährt.

Das Revisionsburean überreicht hier dem Magistrat die sämtlichen revidierten Jahresrechnungen mit den zugehörigen Revisionsprotokollen bereits zum 1. November (das Rechnungsjahr läuft von April zu April).

Hinsichtlich der

Revisionen von Inventarien und Materialienbeständen

wird in den einzelnen Stadtverwaltungen ganz verschieden verfahren und ihnen häufig nicht die Bedeutung beigelegt, die sie entschieden verdienen.

Gewiß ist die Gefahr der widerrechtlichen Aneignung von Inventarien und Materialien seitens der bei deren Verwaltung, Verausgabung und Verwendung beteiligten Personen geringer wie die Gefahr von Geldunterschlagungen in den Kassen. Wer etwas entwendet, muß Gelegenheit haben, das entwendete Gut für sich oder Andere nutzbar zu verwerten. Ist dies, wie bei der größeren Mehrzahl aller Inventarien und Materialiensorten, nicht der Fall, so fehlt der zur Entwendung treibende Beweggrund. Trotzdem gibt es eine ganze Menge von Inventarien und Materialien, wie wertvolle Metalle, Hölzer, Viktualien (in Kranken- und Armenhäusern) und selbst geringwertige Materialien wie Schreibmaterialien, Bindfaden, Seife, Zündhölzer, die entweder ohne große Umstände umgesetzt oder im eigenen Haushalt verwendet werden können.

Ebenso wichtig für die notwendige Vielseitigkeit des Revisors ist die genaue Kenntnis des inneren Bureaubetriebs der von ihm zu revidierenden Verwaltungsstellen, die er in vollkommener Weise nur durch die Teilnahme an den

Geschäftsrevisionen

in den einzelnen Dienststellen erwerben kann.

Bei den durch ein Magistratsmitglied oder durch einen dazu besonders geeigneten höheren Beamten mit Unterstützung durch die Revisoren vorzunehmenden Bureaurevisionen wird darauf zu achten sein,

ob die gesamte Geschäftsführung der betreffenden Stelle nach den bestehenden Vorschriften ordnungsmäßig erfolgt, insbesondere

ob die gegen die betreffende Kasse zu führenden Einnahme- und Ausgabekontrollen sowie alle zur ständigen Vorbereitung und laufenden Übersicht der Geschäfte notwendigen Hilfsbücher, Kontrollen, Terminkalender, Registerkarten, Vertragsbücher, Akten usw. ordnungsmäßig und vollständig angelegt sind und richtig geführt werden.

Eine derartig eingerichtete und mit durchaus geeigneten und in jeder Beziehung einwandsfreien Beamten (in kleineren Städten gegebenenfalls nur mit einem Beamten) besetzte Revisionsstelle steht innerhalb und nicht mehr außerhalb der Verwaltung, kommt täglich in unmittelbare Berührung mit dem lebendigen Geschäftsbetrieb, dringt gründlich in die Eigenart der einzelnen Verwaltungsgebiete ein und zieht aus der genauen praktischen und nicht nur theoretischen Kenntnis aller einschlägigen Einrichtungen wie aus der Vertrautheit mit den gesetzlichen, ortsstatutarischen und sonstigen Verwaltungsvorschriften ihre Nutzanwendungen und Lehren; auch ist sie in der Lage, sich eine gründliche Personalkenntnis anzueignen und, damit ausgestattet, zutreffend zu beurteilen, ob die Leistungsfähigkeit der einzelnen Rechnungs- und Kassenbeamten den an ihre Posten zu stellenden Anforderungen entspricht.

Ist eine Revisionsstelle derartig eingerichtet und mit so umfangreichen Befugnissen und Pflichten ausgestattet, so ist sie auch in der Lage, eine weitgehende Verantwortung für die Sicherheit des Rechnungs- und Kassendienstes zu übernehmen sowie die Verwaltung mit praktischen Organisationsvorschlägen zu unterstützen, wenn irgendwo abänderungsbedürftige Einrichtungen bestehen.

Ist der „Vortrag auf neue Rechnung“ bei Aktiengesellschaften usw. tantiemenpflichtig oder tantiemenfrei im Sinne der §§ 237 und 245 des Handelsgesetzbuches?

Eine Erwiderung von Otto Seipp, Darmstadt.

(Schluß.)

Auch die geäußerte Ansicht über die Gewinnverteilung gibt noch zu einigen Bemerkungen Anlaß. Um das, worum es sich handelt, leichter verständlich zu machen, ist es notwendig, den kritisierten Vorschlag der Stuttgarter Immobilien-Aktiengesellschaft nochmals wiederzugeben. Er lautete:

Brutto-Gewinn			M	1 275 373.19
Ab: Abschreibungen			„	276 380.49
Reingewinn pro 1911			M	998 992.70
Ab: 4 % Vordividende			„	224 000.—
Bleiben			M	774 992.70
Antrag: Unterstützungskasse	M	20 000.—		
Talon-Steuer	„	7 600.—	„	27 600.—
Rest			M	747 392.70
Ab: Tantieme für Vorstand u. Aufsichtsrat			„	183 111.21
zur Verfügung			M	564 281.49
Antrag: 6 % Superdivid.	M	336 000.—		
für Gratifikationen	„	30 000.—	„	366 000.—
Bleiben			M	198 281.49
Weiterer Antrag:				
Vom Vortrag des Jahres 1911 mit			M	946 380.06
zu einem Baufonds zu verwenden			„	900 000.—
und den verbleibenden Rest von			M	46 380.06
zuzüglich obigen Restes von			„	198 281.49
für das Betriebsjahr 1912 vorzutragen mit			M	244 661.55

Herr K. vertritt nun den Standpunkt, daß es gesetzlich unzulässig sei, 900 000 M einem Baufonds zuzuweisen, sondern daß für diesen Zweck höchstens der Betrag von M 747 392.70 in Be-

tracht kommen könne. Auf welche gesetzliche Bestimmung diese Auffassung sich stützt, ist nicht angegeben. Ich kenne eine dahinlautende Vorschrift nicht, kann mir aber auch nicht denken, daß das Handelsgesetzbuch eine solche Bestimmung enthalten sollte. Wenn M 946380.06 aus dem Jahr 1910 ins Jahr 1911 übertragen wurden, so geht die Verfügung über diesen Betrag auf die Generalversammlung über, welche über den Abschluß des Jahres 1911 beschließt. Irgendwelchen Beschränkungen ist sie bei dieser Beschlußfassung nicht unterworfen. Sie kann den Vortrag in Form einer erhöhten Dividende ausschütten, kann Reserven daraus speisen oder auch ihn ins folgende Jahr neu übertragen. Inwiefern diese Verfügungsfreiheit durch den Umstand, daß aus dem Vortrag (M 946380.06) im Laufe der Vorjahre der Verwaltung $24\frac{1}{2}\%$ Tantieme zugeflossen sind, beschränkt sein soll, ist mir unklar geblieben. Der Vortrag erhöht den im nächsten Jahre verfügbaren Gewinn, bezüglich dessen Aufteilung die Generalversammlung, nachdem nach Maßgabe des Gesetzes und der Statuten die Reserven dotiert sind, vollständig souverän ist. Jede andere Regelung wäre m. E. auch geradezu widersinnig, da die Aktionäre doch, wie an anderer Stelle schon betont, nichts anderes als die Inhaber der Gesellschaft sind.

Was andererseits die zurückgestellte Talonsteuer anbetrifft, so kann es m. E. nicht dem geringsten Zweifel unterliegen, daß dieser Betrag tantiemenfrei bleiben muß. Denn es beruht lediglich auf der Eigenart dieser Steuer, daß sie nicht alljährlich bezahlt wird, und daß man aus diesem Grunde zu Fondsbildungen schreitet. Ich würde es sogar für am richtigsten halten, das Talonsteuer-Konto schon in alter Rechnung zu Lasten des Unkosten-Kontos zu erkennen, so daß der Gewinn um den entsprechenden Betrag gekürzt erscheint. (In der Praxis wird, wie mir ein Durchsehen einer größeren Anzahl Geschäftsberichte bestätigte, überwiegend auch so verfahren.) Der Generalversammlung ist damit nicht vorgegriffen. Denn es liegt einfach im Rahmen einer ordnungsmäßigen Bilanzierung, den Steuerbetrag, welcher das abgelaufene Jahr anteilig trifft, jedoch lediglich infolge des Erhebungsmodus, erst später zu zahlen ist, als Ausgabe zu behandeln. Nur wenn eine starke Aufrundung nach oben erfolgen soll, wäre es allerdings Sache der Generalversammlung, die endgültige Festsetzung zu treffen. Es ließe sich allenfalls einwenden, daß eine solche Aufrundung nur dann nicht vorliegt, wenn auch ein angemessener Diskont in Abzug gebracht wäre. (Um 10000 M anzusammeln, die nach 10 Jahren zahlbar sind, braucht man heute, 4% Zinseszinsen gerechnet, nur rund M 6750.— zurückzulegen.) Glaubt sich eine Verwaltung solchen Erwägungen nicht verschließen zu können, so geht sie ja unbedingt sicher, wenn sie die Generalversammlung entscheiden läßt. Im einen wie im anderen Falle kann jedoch von einer Tantiemeberechnung aus der Talonsteuer, soweit die Rückstellung dem tatsächlichen Erfordernis gleichkommt, keine Rede sein.

Nicht ganz so zweifelsfrei scheint mir die Tantiemefrage bei einer Rückstellung für Unterstützungszwecke zu liegen. Würde sich Herr K. nicht auf eine Entscheidung des Landgerichts Stuttgart berufen, so hätte ich angenommen, daß es hier darauf ankomme, ob die Zuweisung eine freiwillige ist oder etwa auf eingegangenen Verpflichtungen beruht. Letzterenfalls müßte man zu einer Verneinung der Tantiemenpflicht kommen. Bei einer freiwilligen Zuweisung auf Grund eines Beschlusses der Generalversammlung sollte aber eigentlich der Tantiemenanspruch der Verwaltung nicht untergehen. Etwas anderes ist es natürlich, ob die Verwaltung nicht aus Noblesse auf Tantieme aus Dotationen von Unterstützungsfonds freiwillig verzichten sollte. Die landgerichtliche Entscheidung wird wohl davon ausgehen, daß man — im Gegensatz zum Gewinnübertrag — nicht umhin könne, Zuweisungen der geplanten Art unter die „Rücklagen" im Sinne der §§ 237 und 245 HGB. einzubeziehen.

— — — — — — — — — — — — — —

Nachdem der vorstehende Teil des Aufsatzes niedergeschrieben war, fand ich im Juliheft dieser Zeitschrift in dem Aufsatz des Herrn F. Werner-Königsberg die Leitnersche Formel für die Berechnung eines tantiemenfreien Gewinnübertrages, lautend:

$$G - R - V = \frac{\frac{A(d - 4a)}{100}}{100 - V - a}, \text{ wobei}$$

G = Gewinn (100000 M),
R = Rücklage (10000 M),
V = Vortrag (die „Unbekannte" x),
A = Aktienkapital (1000000 M),
d = % Dividende (7%),
a = % Aufsichtsratstantieme (5%),
v = % Vorstandstantieme (6%).

Setzt man die in Klammern beigefügten Zahlen ein, dann erhält man für den tantiemenfreien Übertrag folgenden Wert:

$$x = 90000 - \frac{7000000 - 200000}{89} = 13595.50$$

und demgemäß für den Gewinn die nachstehende Aufteilung:

M 100000.—	Gewinn	
		M 10000.— Rücklage
23595.50		„ 13595.50 Gewinn-Übertrag
76404.50		
4584.27	6% Vorstandstantiemen	
71820.23		
./· 40000.—	4% Dividende	
31820.23		
1820.23	5% Tantieme des Aufsichtsrats aus	
		M 31820.23
		+ „ 4584.27 Vorstandstantieme
		M 36404.50
30000.—	3% Superdividende.	

In diesem Falle standen nach Abzug der Dividende und der Rücklage noch 20000 M zur Ver-

fügung. Sollten sie tantiemenfrei bleiben, dann mußten sie ungeschmälert zum Übertrag ins neue Jahr gelangen. Tatsächlich werden bei diesem Verfahren aber M 4584.27 + 1820.23 = 6404.50 zu Tantiemen verwendet, so daß nur die restlichen M 13595.50 übertragen werden. Um sich klar zu machen, daß auch die Leitnersche Formel meine vorausgegangenen Ausführungen nicht entkräftet, muß man sich den Werdegang der Gewinnaufteilung vor Augen halten. In unserem Beispiel waren 100000 M verdient, wovon gemäß statutarischer Bestimmung 10% der Rücklage zuzuweisen waren, so daß noch 90000 M zur Verfügung standen. Sie sind zu zerlegen in

1. Vorstandstantieme,
2. Dividende,
3. Aufsichtsratstantieme,
4. Gewinnübertrag.

Der erste Posten, welcher zu berechnen sein würde, wäre die Vorstandstantieme, da der Anspruch des Vorstandes dem der Aktionäre auf Dividende vorgeht. Die Berechnung erweist sich als unmöglich, da der Gewinnübertrag, welcher tantiemenfrei bleiben soll, sich in erster Linie darnach richtet, welche Summe für die Dividendenzahlung verwendet werden soll. Es bleibt somit, obwohl logischerweise die Dividende erst ermittelt werden sollte, nachdem die Vorstandstantieme abgesetzt worden ist, gar nichts anderes übrig, als diese Dividende als ersten Posten nach Gutdünken festzusetzen, anstatt sie rechnerisch zu ermitteln. Erst nachdem diese Festsetzung stattgefunden hat, ist es möglich, die anderen Summanden, die nun in einer bestimmten Relation zueinander stehen, zu berechnen. Betrüge die Dividende 8% anstatt 7%, dann würden sich

die Tantieme des Vorstandes	auf	M 5258.43
„ „ „ Aufsichtsrats	„	„ 2382.02
der Gewinn-Übertrag	„	„ 2359.55
		M 10000.—

(statt M 20000)

belaufen. Wiederum eine Bestätigung dafür, daß bei dem geschilderten Verfahren die Tantieme nicht abhängt von dem Betrag, den die Verwaltung der Gesellschaft verdient hat, sondern davon, was die Generalversammlung als Dividende zu deklarieren für gut befindet. Daß diese Beträge aber unter Umständen sehr weit auseinandergehen können, bedarf keiner näheren Darlegung. Will man sich deshalb auf den Billigkeitsstandpunkt stellen, den Herr Kleinlogel so sehr in den Vordergrund stellt, so kommt man, meine ich, immer wieder zu der Schlußfolgerung, daß die bessere Lösung der Frage in der tantiemenpflichtigen Behandlung des Gewinnübertrages liegt.

Zum Schluß sei mir gestattet, noch auf einen kleinen Irrtum hinzuweisen, den Herr Werner-Königsberg bei der Entwicklung der von ihm aufgestellten Formel unterlaufen ist. In der Gleichung, welche durch Multiplikation beider Seiten mit 100 entstanden ist (vgl. S. 117) muß auf der linken Seite der Summand:

$$\frac{Gav - Rav - Vav}{100}$$

wegfallen, wonach sich als Resultat nicht

$$V - G - R - \frac{A(100d - a4) + 10000W}{100(100 - [v + a]) + av},$$

sondern

$$V - G - R - \frac{A(100d - a4) + 10000W}{100(100 - [v + a])}$$

ergibt. (Im Nenner fällt $+ av$ fort.) In dem gewählten Beispiel muß es danach (siehe unten)

Um den Unterschied augenfällig zu machen, habe ich die beiden Verteilungspläne nebeneinander gestellt. Im einen Fall (und für diesen gilt die Wernersche Formel, obwohl nach der gegebenen Erläuterung davon keine Rede war und die von mir wiedergegebene entwickelt werden sollte) bekommt der Aufsichtsrat aus der Tantieme des Vorstandes keine Vergütung, im andern erhält er sie. Will man die Aufsichtsratstantieme erst von dem Betrag berechnen, welcher nach Abzug der Vorstandstantieme verbleibt, dann ist allerdings auf der rechten Seite der Gleichung der Nenner noch um av zu erhöhen. Die Leitnersche Formel geht dagegen von der Voraussetzung aus, daß dem Aufsichtsrat auch aus der Vorstandstatieme seine Vergütung gebührt.

In dem Heft vom September 1912 der „Zeit-

statt:

Gewinn =		M 100000.—
Reserve = 5%	M 5000.—	
Vortrag =	„ 6111.11	„ 11111.11
		M 88888.89
Vorstandstantieme = 5%		„ 4444.45
		M 84444.44
4% ordentliche Dividende		„ 40000.—
		M 44444.44
Aufsichtsratstantieme = 10%		„ 4444.44
		M 40000.—
Superdividende		„ 30000.—
Wohlfahrtseinrichtungen		M 10000.—

richtig heißen:

Gewinn =		M 100000.—
Reserve = 5%	M 5000.—	
Vortrag =	„ 5588.24	„ 10588.24
		M 89411.76
Vorstandstantieme = 5%		„ 4470.59
		M 84941.17
4% ordentliche Dividende		„ 40000.—
		M 44941.17
	aus M 44941.17	
	+ „ 4470.59	
	M 49411.76	
Aufsichtsratstantieme = 10%		„ 4941.17
		M 40000.—
Superdividende		„ 30000.—
Wohlfahrtseinrichtungen		M 10000.—

schrift für Aktiengesellschaften und Gesellschaften m. beschr. H.“ (Herausgeber Syndikus Bauer-Leipzig) finde ich mit Bezug auf die letzte Spezialfrage eine kurze Darlegung, die darin gipfelt, daß dem Aufsichtsrat erst eine Tantieme von dem Betrag zustehe, welcher sich ergibt, nachdem u. a. auch die Vorstandstantieme schon abgesetzt ist. Gestützt wird diese Ansicht auf die Reihenfolge, in welcher das Handelsgesetzbuch (§§ 237, 245 und 262 Ziffer 1) die verschiedenen Zuwendungen aufführt. Demgemäß seien aus dem Reingewinn

1. die Zuweisung an den Reservefonds
2. die Tantieme des Vorstandes
3. die 4%ige Dividende der Aktionäre und aus dem „verbleibenden“ Rest
4. die Tantieme des Aufsichtsrates

zu decken. Wer aber in der angegebenen Reihenfolge nicht zugleich eine Rangordnung, sondern wahllos getroffene Vorschriften erblicke, könne auch die Meinung begründen, daß dem Aufsichtsrat ein Anspruch aus der Vorstandstantieme ebenfalls zustehe.

In der Praxis stößt man häufig auf die Gepflogenheit (vgl. Abschlüsse der Deutschen Bank), daß die Vorstandstantiemen bereits vor Feststellung des Reingewinnes zu Lasten des Unkosten-Kontos verrechnet werden. Bei dieser Gepflogenheit erhält also der Aufsichtsrat keine Tantieme aus dem Betrag, welcher dem Vorstand zufließt. Über die weitere interessante Frage, ob bei dieser Praxis etwa auch eine verschiedene Behandlung des Gewinnübertrags inbezug auf die Feststellung der Tantieme für Vorstand und Aufsichtsrat Platz greift, geben die Geschäftsberichte leider keinen Aufschluß.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Wechsel-Kontrax-Kolonnen-Hauptbuch.

(Wechsel K. K.)

Für den Wechselverkehr und namentlich bei großem Wechselverkehr ist die Führung eines Wechsel-K. K. zu empfehlen. Wechselskontro und Wechselaufnahmen in bisheriger Form werden dadurch entbehrlich, ein Teil der Registratur wird fast ohne Mehraufwand an Mühe und Zeit erledigt; die Arbeit der Abschriften in die Bücher wird stark vermindert. Die eingehenden Wechsel werden in das Wechsel-K. K. nur mit dem Eingangsdatum, der fortlaufenden Nummer und der Wechselsumme in die Soll-Kolonne eingetragen. (Siehe Beispiel I, Blatt eines Wechsel-K. K. mit einer Debet- und 4 Kreditkolonnen.)

des Wechselbestandes per Ende des ersten Monats. Der Vergleich mit dem Portefeuille ist ein einfacher; diejenigen Wechsel, deren Habenkolonne nicht ausgefüllt ist, müssen noch vorhanden sein.

Im zweiten, dritten und vierten Monat erfolgt die Aufnahme nach Beispiel 2—4.

In der Regel wird man mit 4 Monats-Kolonnen ausreichen, im Bedarfsfalle kann man aber auch eine größere Anzahl Kolonnen vorsehen. Sind bei der Einteilung in 4 Monats-Kolonnen nach Ablauf von 4 Monaten Wechsel, die im Soll des ersten derselben eingetragen sind, noch nicht ausgetragen, so sind sie als Reste in die Sollkolonne zu Anfang des neuen Monats zu übertragen. (Beispiel 4 und 5.)

Jedes Geschäft kann das Wechsel-K. K. zu Anfang eines Monats einrichten. Der Wechselbestand vom Ende des Vormonats wird zuerst als Rest, Wechsel für Wechsel, mit Nummern und Betrag in die Sollkolonne eingetragen, ihm folgend, die im Monat einlaufenden Wechsel.

1913 Beispiel 1.

Wechsel No.	Datum		Kunden No.	Januar Soll	Januar Haben	Dat.	Februar Haben	Dat.	März Haben	Dat.	April Haben	Dat.	Ausgang Firma
1	Jan.	1		600 —	600 —	10.							
2		12		400 —			400 —	8.					
3		13		300 —	300 —	15.							
4		24		700 —									
5		25		500 —	500 —	31.			700 —	22.			
6		31		200 —							200 —	30.	Übertrag Mai
									Aufnahme per 31./1.				
									Januar Soll		2700 —		
									Haben		1400 —		
									Best. p. 31./1.		1300 —		
				2700 —	1400 —		400 —		700 —		200 —		

Das Beispiel enthält auch die Kolonne „Kunden-No.“, für Geschäfte, in welchen das Eintragen der Namen der Geschäftsfreunde in die Bücher nach Nummern, nicht nach Namen, vorgenommen wird. Diese Kolonne kann auch wegfallen, weil, wie später ausgeführt, der Name des Geschäftsfreundes jeweilig dem Schriftstück, mit welchem die Wechsel eingereicht werden, zu entnehmen ist. Die ausgehenden Wechsel werden dem Sollposten gegenüber in die Habenkolonne des Monats, in welchem sie ausgehen, eingetragen, der Tag des Ausgangs und der Empfänger in die dafür vorgeschriebenen Kolonnen. Am Ende des ersten Monats bildet die Summe der Sollkolonne abzüglich der Summe der Habenkolonne die Summe

Die Schriftstücke (Briefe oder Formulare), mit welchen die Wechsel eingereicht werden, die Wechselbelege, werden in der Reihenfolge des Eintrags in das Wechsel-K. K. in geeignete, liegende Ordner (Stolzenberger oder dergl.) fortlaufend abgelegt; sie ergänzen das Wechsel-K. K.; ohne Abschriften in die Bücher ist aus ihnen alles das zu ersehen, was sonst in das Wechselskontro bei Eingang der Wechsel eingetragen wird. Soweit die erforderlichen Angaben im Beleg nicht vollständig sind, müssen sie darauf ergänzt werden. Am Kopfe des Belegs sind die Nummern, die die Wechsel erhalten, anzubringen. Sendet ein Geschäftsfreund 2 Akzepte, so sind nur die Wechselnummern am Kopfe des Belegs anzubringen (Beisp. 5a,

1913 Beispiel 2.

Wechsel No.	Datum		Kunden No.	Februar Soll	Februar Haben	Dat.	März Haben	Dat.	April Haben	Dat.	Mai Haben	Dat.	Ausgang Firma
7	Febr.	2		500 —			500 —	10.					
8	„	4		200 —					200 —	15.			
9	„	5		300 —	300 —	20.							
10	„	10		1100 —							1100 —	1.	
									Aufnahme p. 28./2.				
							Best. p. 31./1.		1300 —				
							Febr. Haben			400 —	900 —		
							„ Soll		2100 —				
							„ Haben			300 —	1800 —		
										700 —	2700 —		
				2100 —	300 —		500 —		200 —		1100 —		

1913 Beispiel 3.

Wechsel No.	Datum		Kunden No.	März Soll	März Haben	Dat.	April Haben	Dat.	Mai Haben	Dat.	Juni Haben	Dat.	Ausgang Firma
11	März	3		1500 —			1500 —	5.					
12	„	6		400 —			400 —	10.					
13	„	6		2500 —					2500 —	8.			
14	„	12		200 —							200 —	1.	
									Aufnahme p. 31./3.				
							Januar Bestand		900 —				
							März Haben			700 —	200 —		
							Februar Bestand		1800 —				
							März Haben			500 —	1300 —		
							„ Soll		4600 —				
							„ Haben			— —	4600 —		
										1200 —	6100 —		
				4600 —			1900 —		2500 —		200		

1913 Beispiel 4.

Wechsel No.	Datum		Kunden No.	April Soll	April Haben	Dat.	Mai Haben	Dat.	Juni Haben	Dat.	Juli Haben	Dat.	Ausgang Firma
15	April	1		4000 —	4000 —	20.							
16	„	4		300			300 —	5.					
17	„	12		200					200 —	10.			
18	„	25		1500			1500 —	10.					
									Aufnahme p. 30./4.				
							Januar Bestand		200 —		200 —		Übertrag Rest, Mai
							Februar „		1300 —				
							April Haben			200 —	1100 —		
							März Bestand		4600 —				
							April Haben			1900 —	2700 —		
							„ Soll		6000 —				
							„ Haben			4000 —	2000 —		
										6100 —	6000 —		
				6000 —	4000 —		1800 —		200 —				

1913 Beispiel 5.

Wechsel No.	Datum	Kunden No.	Mai Soll	Mai Haben	Dat.	Juni Haben	Dat.	Juli Haben	Dat.	August Haben	Dat.	Ausgang Firma
6	Rest Jan.		200[1]) —	200 —	3.							
19	„		700 —			700 —						
20	„		800 —					800				

[1]) Bei der Addition am Monatsende nicht zu berücksichtigen.

Beispiel 5 a.

Berlin, den 1. Okt. 1913.
No. 1770—1771.

Herrn N. N. in Z.

Anbei meine Akzepte
M 1354.75 per 31./12.
„ 2530.— per 30./11.
zur Begleichung Ihrer Rechnung vom 31. Juli und 31. August,

Achtungsvoll
H. H.

No. 1770—1771). Sendet ein Geschäftsfreund 2 Rimessen, so sind am Kopfende des Belegs die Nummern (Beispiel 6, 1772—1773) und unter dem Brieftext die

Beispiel 6.

Berlin, den 1. Okt. 1913.
No. 1772—1773.

Herrn N. N. in Z.

Anbei:
M 1354.75 per 30./10. a. Düsseldorf.
„ 2530.— per 30./10. a. Berlin.
Aussteller A. & Co., Cottbus; Bezogener B. & Co., Düsseldorf.
„ L. & M., Berlin „ Z. & A., Berlin.

Achtungsvoll
H. H.

Angaben der Aussteller und Bezogenen nachzuholen. Ist im Beleg kein Platz für die ergänzenden Angaben vorhanden, oder handelt es sich um eine größere Anzahl Wechsel, so ist dem Beleg ein geeignetes Formular zur Ausfüllung beizufügen.

gehende Wechsel von sonstigen Mitteilungen frei zu halten und deren Kopien lediglich zur Ergänzung des Wechsel K. K. zu verwenden und sie fortlaufend für sich abzulegen, eventuell Belege für bestimmte Banken, Reichsbank usw. je in einem besonderen Ordner. Die Belege geben mit letzterem Falle auch eine bequeme Kontrolle des Wechselobligos bei den verschiedenen Banken, das unter Umständen beobachtet werden muß. Zu diesem Zwecke werden häufig besondere Bücher angelegt, eine Arbeitsvermehrung, die sich vermeiden läßt und nicht die Zuverlässigkeit bietet, wie die Originalbelege über die eingereichten Wechsel, im Briefordner fortlaufend eingereiht; ebenso können die einlaufenden Wechsel einzelner Kunden zur Kontrolle des Wechselobligos in besonderen Mappen aufbewahrt werden; der laufende Ordner muß in dem Falle einen Beleg erhalten, aus dem zu ersehen ist, in welcher Mappe die betreffenden Nummern liegen.

Wie bei der K. K. B. überhaupt ist auch hier das Hauptaugenmerk darauf gerichtet, das Maß der Abschriften in die Bücher nach Möglichkeit zu verringern, in die Bücher die Zahlungen möglichst zweckmäßig zu gruppieren, und den Inhalt der Buchungen jeweilig aus den Belegen zu ersehen, ist doch in wichtigen Fällen deren Einsichtnahme ohnedies erforderlich. Das Eintragen der Namen der Wechseleinreicher erübrigt sich, weil vorkommend der Beleg vorgenommen wird. Das Ablegen der Belege erfordert weniger Zeit, als die Abschrift des Namens des Geschäftsfreundes in die Bücher. Die Belege sind schnell beigebracht, wenn sie fortlaufend nach den Nummern der Wechsel abgelegt sind, so schnell wie der Bucheintrag; wenn benötigt, sind sie nicht aus vielen anderen Schriftstücken herauszusuchen; die Belege sind fast gerade so schnell in

Beispiel 7.

No.	Betrag	Unfall	Bezogener	Zahlungsort	Ausstellungs-Datum	Aussteller	Ausstellungsort	Order

In Warengeschäften wird in den meisten Fällen der Beleg den genügenden Raum für die erforderlichen Angaben bieten. Bei regulärem Wechselverkehr, wie bei Banken, werden die Wechsel zweckmäßig, wie es schon vielfach geschieht, auf vorgedruckten Formularen eingereicht, welche die geeigneten Belege zur Ergänzung des K. K. bieten, und den Formularen Beispiel 7 entsprechen; diese vorgedruckten Formulare dürfen keine sonstigen Mitteilungen enthalten, was von den Wechselnehmern vorzuschreiben ist. Enthalten Schriftstücke, mit denen Wechsel eingereicht werden, auch sonstige Mitteilungen (nach meinen Beobachtungen sind diese Fälle in der Minderzahl), so ist es, je nach Zweckmäßigkeit, oder je nachdem der Text für die Wechsel-Einrichtung oder für die sonstigen Mitteilungen der größere ist, entweder Abschrift des sonstigen Inhalts zur Abgabe an die entsprechende Abteilung erforderlich und das Schriftstück als Wechselbeleg zurückzuhalten, oder die Abschrift der Wechsel wird auf Formular (Beispiel 7) vorgenommen, das Formular als Wechselbeleg behandelt und das Schriftstück in die entsprechende andere Abteilung übermittelt. Das Schriftstück mit sonstigem Inhalt kann auch vorübergehend an die andere Abteilung abgegeben werden, namentlich, wenn es sich um eine kurze Mitteilung handelt, mit dem Vermerk auf einen angehefteten roten Zettel „Zurück an Wechselabteilung". Einfacher ist die Behandlung der Belege für die ausgehenden Wechsel, weil man es in der Hand hat, die Belege für aus-

eine nebenliegende Mappe fortlaufend gelegt, wie in einen Kasten untereinander geworfen, man ist nicht genötigt, sie schon nach kurzer Zeit bei Wiederbedarf aus anderen Schriftstücken herauszusuchen; wenn man ihrer später wieder bedarf, ist man weniger gestört, wenn sie unter ihrer Nummer im Griffe in der eigenen Abteilung gefunden werden, als wenn man sie aus entferntem Raume durch andere Beamte herbeischaffen lassen muß. Auch sind die Belege zum Kollationieren entsprechend gruppiert zur Verfügung, wenn die Wechselaufnahme nicht sofort stimmt, was bei vorsichtigem Arbeiten nach vorgeschlagenem System wohl zur Ausnahme gehören wird.

Führt man dieses System des Ablegens der Schriftstücke, je nach der Art des Inhalts, auch für andere Zwecke durch, so werden die Registraturbeamten ganz überflüssig. Nach meinen Erfahrungen erfordern die Tagesleistungen zweier Registraturbeamten in größerem Betriebe bei Selbstverwaltung der Registratur in den einzelnen Abteilungen im ganzen 1 bis $1\frac{1}{2}$ Stunden Gesamtarbeit am Tage, die sich unter die verschiedenen Beamten verteilt; dieser geringe Zeitaufwand wird aber um ein Mehrfaches durch den Vorteil überwogen, daß man vorkommend etwa benötigtes Material ohne Störung durch andere im Arbeitsraum sorgfältig aufbewahrt an seinem Platz vorfindet.

Die Endsummen von Soll und Haben im K. K. am Monatsende müssen, die Verwendung eines Memorials, mit besonderen Kolonnen für das Wechselkonto vor-

ausgesetzt, mit den entsprechenden Summen des Memorials übereinstimmen, wobei das Eintragen ins Memorial und ins Wechsel-K. K. unabhängig voneinander nach den Belegen vorzunehmen ist. Es ist dies als eine wichtige Kontrolle zu betrachten, als Schutz gegen Untreue. Die Arbeit beschränkt sich im wesentlichen auf das Eintragen und abgemessene Gruppieren von Zahlen; das sonst die Mehrheit der Leistungen bildende, geisttötende Abschreiben von Namen fällt, soweit eben möglich, aus. Am Monatsende wird die Aufnahme nicht durch die Abschrift von Wechselbeträgen, Verfalldaten usw. erstellt, sie ergibt sich durch die Addition und Subtraktion der Zahlen; an Stelle des Abschreibens tritt ein sorgsames, sehr einfaches Ordnen der Belege, deren Verwaltung, wie ich zu beobachten Gelegenheit hatte, wie diejenige einer eigenen Bücherbibliothek mit Liebhaberei besorgt wird, unabhängig von störender Mitarbeit anderer, welche das benötigte Material vorzeitig entziehen und die schnelle, selbständige Verfügung bei Bedarf erschweren und unbewußt eine gewisse Freiheit und Unabhängigkeit in der Arbeit vorwegnehmen. Man darf bei der Verwendung des Wechsel-*K.* K. in vorgeschlagener Form mit Sicherheit auf eine zuverlässige und sorgsame Ausführung rechnen und auf eine Arbeit, die klare Übersicht und beruhigende Kontrollsicherheit bietet. Es ist dabei hervorzuheben, daß die Selbstverwaltung der Belege insofern nur vorteilhaft und fördernd wirkt, als sie besonders sorgfältiges Arbeiten für alles einschlägige Material zur Gewohnheit macht; die seither fast allgemein übliche planlose Behandlung der Belege nach erfolgter Buchung und Beantwortung kann gewisse Bedenken hervorrufen.

S. Simon, Stuttgart.

Antwort auf Anfrage im Dezemberheft dieses Jahrgangs.

Das Urteil, das ich mir aus dreijähriger Erfahrung in der Buchhaltungsarbeit mit Kontokorrentkarten bilden kann, möchte ich zusammenfassen:

Neben den äußeren nicht zu unterschätzenden Vorteilen: Handlichkeit — Leichte Veränderlichkeit — Ausscheiden unaktuellen Materials, sowie — ausgeglichener Konten, bezw. solcher erledigter Geschäftsverbindungen — Ersparen eines Registers — Kreditoren und Debitoren vereinigt und doch durch Verschiedenheit der Farben gekennzeichnet — die auf die Arbeitszeit und geistige Anspannung reduzierend wirken, hat die Kontokorrentkartei noch eine Anzahl innerer Vorteile:

Sie ermöglicht eine tägliche Abstimmung, d. h. Kontrolle der vorgenommenen Buchungen, sowie Kontrolle des Kontokorrent-Saldos ohne wesentlichen Mehraufwand von Zeit, ein vollkommenes à jour-Sein und erlaubt die Verwendung als Mahnkartei.

Gegen Verlorengehen von Karten schützt die Anwendung eines kleinen, kartengroßen Brettchens, welches an Stelle der herausgenommenen Karte in die Reihe gesteckt wird, und die bereits erwähnte tägliche bezw. monatliche Abstimmung und Kontrolle des Saldos.

Bei großer Anzahl gleicher Rechnungen an einen Kunden empfiehlt sich ein Rechnungs-Durchschreibebuch mit monatlichen Übertragungen.

Zu weiteren Anleitungen bin ich u. a. gerne bereit.

F. Gebhardt, stud. rer. merc.

Wirtschafts-Statistik.

GELDMARKT UND BÖRSE.

BANKSÄTZE.

Berlin	$5\frac{1}{2}$, ab 12.11. 5	Petersburg	6	Madrid	$4\frac{1}{2}$
London	5	Amsterdam	5	Kopenhagen	6
Paris	4	Brüssel	5	Stockholm	$5\frac{1}{2}$
Wien	6, ab 28.11. $5\frac{1}{2}$	Rom	$5\frac{1}{2}$	Schweiz	$4\frac{1}{2}$

MARKTZINSSÄTZE.

	Berlin	London	Paris	Wien	New York
Oktober 1913.					
H.	4,875	5	3,9375	6	6
N.	4,21875	4,625	3,75	5,875	3
D.	4,6967	4,8389	3,8218	5,9494	3,5852
November 1913.					
H.	4,875	5	3,875	6	6
N.	4,125	4,875	3,5	5,375	2,75
D.	4,4182	4,9401	3,7343	5,7913	3,7829

DEVISENKURSE.

Kurse in Berlin.

	London (vista)	Paris (vista)	Wien (8 Tage)	Petersburg (8 Tage)	New York (vista)
Oktober 1913.					
H.	20,50	81,075	84,90	—	4,215
N.	20,445	80,90	84,725	—	4,2025
D.	20,47	80,931	84,788	—	4,2080
November 1913.					
H.	20,515	81,075	84,925	—	4,2175
N.	20,49	80,975	84,825	—	4,2125
D.	20,50	81,026	84,875	—	4,215

Kurse in London.

	Berlin	Wien	Paris	Petersburg
Oktober 1913.				
H.	20,5025	24,1450	25,30	94
N.	20,4525	24,1125	$25{,}24\frac{1}{4}$	94
D.	20,4726	24,1274	25,27875	94
November 1913.				
H.	20,5175	24,145	25,3250	94
N.	20,4950	24,11	25,285	94
D.	20,5044	24,1321	25,3051	94

Kurse in Paris.

	London	Deutsche Plätze Kurze Sicht	Deutsche Plätze Lange Sicht	Wien
Oktober 1913.				
H.	25,3050	123,875	123,875	104,875
N.	25,2501	123,375	123,5	104,75
D.	25,2841	123,5211	123,771	104,81
November 1913.				
H.	25,325	123,4625	123,625	104,875
N.	25,29	123,375	123,5	104,8125
D.	25,306	123,4183	123,5573	104,864

Kurse in New York.

	London (60 Tage)	London (tel. Ausz.)	Paris	Berlin
Oktober 1913.				
H.	4,82	4,8660	5,2125	95
N.	4,8050	4,8560	5,19375	94,625
D.	4,8128	4,8597	5,20553	94,8438
November 1913.				
H.	4,8125	4,8615	5,2125	94,75
N.	4,8025	4,8535	5,20625	94,625
D.	4,80869	4,85741	5,210868	94,671

Kurse in Amsterdam.

	Berlin	Paris	Wien
Oktober 1913.			
H.	59,25	47,97	50,31
N.	59,125	47,87	50,15
D.	59,181	47,923	50,2213
November 1913.			
H.	59,165	47,935	50,305
N.	59,085	47,88	50,17
D.	59,1186	47,902	50,225

Kurse in Petersburg.

	London (Scheck)	Berlin (Scheck)	Paris (Scheck)
Oktober 1913.			
H.	94,97	46,32	37,53
N.	94,62	46,27	37,46
D.	94,8016	46,30	37,492

November 1913.

H.	95,12	46,37	37,59
N.	94,95	46,31	37,52
D.	95.045	46,34	37,556

ERTRAG DES WECHSELSTEMPELS IN DEUTSCHLAND.

	1912	1913
Januar	1 831 717	1 886 706
Februar	1 507 651	1 516 542
März	1 635 952	1 688 620
April	1 786 021	1 845 642
Mai	1 637 765	1 618 415
Juni	1 576 212	1 541 975
Juli	1 798 019	1 877 059
August	1 594 692	1 521 792
September	1 582 982	1 655 577
Oktober	1 966 764	1 961 181
November	1 703 105	
Dezember	1 644 256	

ERTRAG
DES BÖRSENUMSATZ-STEMPELS IN DEUTSCHLAND.

	1912	1913
Januar	2 277 196	1 699 684
Februar	1 654 225	1 261 959
März	1 831 699	1 263 980
April	2 206 119	2 270 102
Mai	2 419 950	1 666 283
Juni	1 722 714	1 557 284
Juli	2 029 903	1 325 132
August	2 333 280	1 199 462
September	3 148 200	1 665 290
Oktober	3 080 670	1 546 780
November	1 745 759	
Dezember	1 354 535	

BONDS-UMSATZ IN NEW YORK.

Oktober 1913	November 1913
35 244 000 Doll.	32 559 000 Doll.

EMISSIONEN.

Staat	1912		1913	
	I. Semester	II. Semester	I. Semester	II. Semester
Deutschland (in Million. M)	2097,5	523,16	1927	
England (in Million. £)	110,35	100,51	120,35	
Frankreich (in Million. Fr.)	3157,1	2346	2997,4	

BANK-AUSWEISE.

	Metallbestand	Wechsel	Darlehen	Verbindl.	Notenumlauf
Status der Reichsbank (in Millionen Mark)					
15. Novbr.	1506,7	897,2	57,4	676,7	1927,6
22. Novbr.	1540,1	846,5	53,7	750,8	1836,7
29. Novbr.	1503,5	886,1	67,2	631,4	1981,9
6. Dezbr.	1477,1	849,1	61,9	621,6	1951,8
Status der Bank von England (in Millionen Pfund Sterling)					
12. Novbr.	36,7	27,3	—	48,0	28,5
19. Novbr.	36,8	27,9	—	48,8	25,3
26. Novbr.	37,4	29,5	—	50,4	25,9
3. Dezbr.	36,6	27,9	—	47,6	24,8
10. Dezbr.	36,2	27,5	—	47,3	25,1
Status der Bank von Frankreich (in Millionen Francs)					
12. Novbr.	4161,4	1507,6	—	910,6	5722,9
19. Novbr.	4166,4	1450,6	—	944,3	5670,2
26. Novbr.	4169,1	1596,4	—	1113,4	5648,8
3. Dezbr.	4166,7	1788,2	—	881,6	5909,1
10. Dezbr.	4160,3	1413,0	—	879,5	5699,8
Status der Österreich-Ungarischen Bank (in Millionen Kronen)					
15. Novbr.	1478,3	857,4	597,0	—	2333,8
23. Novbr.	1482,4	833,1	585,6	—	2239,9
30. Novbr.	1486,6	892,3	599,1	—	2371,5
7. Dezbr.	1489,5	844,3	601,8	—	2294,0
Status der Russischen Staatsbank (in Millionen Rubel)					
14. Novbr.	1740,9	570,4	467,4	1115,8	1705,6
21. Novbr.	1742,4	550,3	449,2	1101,0	1698,9
29. Novbr.	1736,1			1078,4	1681,7

BETRIEBSERGEBNISSE DEUTSCHER EISENBAHNEN.

Monat und Jahr	Personenverkehr		Güterverkehr	
	Gesamteinnahmen in Mill. M	pro km in M	Gesamteinnahmen in Mill. M	pro km in M
Okt. 1913	76,0	1449	196,5	3642
Sept. 1913	85,3	1629	180,5	3359
Okt. 1912	71,8	1381	188,7	3537

AUSSENHANDEL.

	Deutschl. (in 1000 M)	Frankr. (in 1000 Fr.)	England (in 1000 £)
Ges.-Einf.: Oktbr. 1913	931 000	721 600	71 732,9
Ges.-Ausf.: Oktbr. 1913	895 000	622 400	46 622,7
	– 36 000	– 99 200	– 25 110,2
Ges.-Einf.: Oktbr. 1912	920 000	669 000	71 022,5
Ges.-Ausf.: Oktbr. 1912	827 000	606 800	48 334,0
	– 93 000	– 62 200	– 22 688,5
Gs.-Einf.: 1.1.–31.10.13	8 812 000	6 923,60	629 518,1
Gs.-Ausf.: 1.1.–31.10.13	8 317 000	5 664,5	437 378,3
	– 495 000	– 1 259,1	– 192 139,8
Gs.-Einf.: 1.1.–31.10.12	8 789 000	6 717,7	599 941,7
Gs.-Ausf.: 1.1.–31.10.12	7 225 000	5 437,8	402 616,6
	– 1 564 000	– 1 279,9	– 197 325,1

AUSWANDERUNGSVERKEHR
ÜBER HAMBURG UND BREMEN.

	Oktober		1. Jan. bis 30. Novbr.	
	1913	1912	1913	1912
Hamburg	14 257	17 621	182 931	124 724
Bremen	19 001	19 487	228 107	159 489
Insgesamt	33 258	37 108	411 038	284 213

Bürklin.

Rundschau.

Ausstellungen.

Die Internationale Ausstellung für Buchgewerbe und Graphik, Leipzig 1914. Die Internationale Ausstellung für Buchgewerbe und Graphik, die in Leipzig im Jahre 1914 unter dem Protektorat S. M. des Königs von Sachsen stattfindet, wird unter großer Beteiligung der einheimischen und ausländischen Industrien eine Gesamtschau des Buchgewerbes bringen, wie sie größer und imposanter nicht dagewesen ist.

Um die enorme Größe und den bedeutenden Umfang der Ausstellung allgemein anschaulich zu machen, seien hier einige Tatsachen und Ziffern angeführt, die die umfassende Anlage der Ausstellung und ihre eigenartige Organisation so recht erkennen lassen. Das Gelände, das sich am Fuße des gewaltigen Völkerschlachtdenkmals ausbreitet, umfaßt die Fläche von 400 000 qm, ist also noch etwa 60 000 qm größer als das Gelände der vergangenen Dresdner Hygiene-Ausstellung. Die beiden Maschinenhallen, die größten auf allen bisherigen internationalen Ausstellungen in Deutschland, nehmen rund 13 000 qm Fläche ein. Von geradezu monumentaler Ausdehnung ist die Haupthalle, die allein 20 000 qm umfaßt. Hier wird die gesamte Industrie des Buchgewerbes und der Graphik, und alles, was mit ihr im Zusammenhang steht, in einer umfassenden, lückenlosen Schau vorgeführt werden, und zwar

so, daß sich ein lebendiger Organismus vor dem Besucher entfaltet, daß er in das Innere der technischen Vorgänge eindringen kann und die verschiedenen Erzeugnisse werden und entstehen sieht. Das Ausland, das gerade in der buchgewerblichen und graphischen Industrie hervorragende Leistungen aufzuweisen hat, wird ebenfalls fast vollzählig erscheinen. Bis jetzt haben Frankreich, Österreich, Rußland, Italien, Portugal, die Schweiz, die Türkei, Holland, Dänemark, Siam, Argentinien und Sao Paulo (Brasilien) ihre offizielle Beteiligung zugesagt, mit den anderen, auch den außereuropäischen Staaten sind aussichtsreiche Verhandlungen im Gange. Die fremden Nationen werden zum Teil eigene Pavillons aufführen, darunter Österreich einen Pavillon von 2500 qm, Frankreich einen von ca. 3000 qm. Die Dauer der Ausstellung ist zunächst auf 6 Monate festgesetzt, und zwar vom Mai bis Oktober 1914.

Bank und Börse.

Zum Geschäftsverkehr der Reichsbank. In bezug auf die Berechnung der Diskonttage für nicht akzeptierte Nachsichtwechsel hat das Reichsbankdirektorium in Berlin folgende Auskunft erteilt: Im allgemeinen werden bei Diskontierung von nicht akzeptierten Nachsichtwechseln für die Zinsberechnung die Tage, auf die der Wechsel nach Sicht gestellt ist, nebst einem Zuschlag von soviel Tagen in Ansatz gebracht werden, wie voraussichtlich bis zur Akzeptbeschaffung vergehen. Verzögert sich ohne Verschulden des Wechselkäufers die Beibringung des Akzeptes über die dafür in Anrechnung gebrachten Tage hinaus, so wird die Zinsdifferenz nachträglich vom Diskontanten eingezogen. Nach diesen Grundsätzen berechnet auch die Reichsbank beim Ankauf fraglicher Wechsel die Zinstage; es werden 2, 3, 4 Tage und mehr angesetzt, je nachdem sich an dem Zahlungsort und dem Ankaufsort selbständige Reichsbanknebenstellen befinden. Die Nebenstellen stehen in der Regel, wenigstens in bezug auf Wechselversendung, nicht miteinander in direkter Verbindung, vielmehr besorgt die vorgesetzte Bankanstalt die Vermittlung, wodurch dann etwas mehr Zeit vergeht und also nicht der Mindestsatz von 2 Tagen, sondern entsprechend mehr, indessen wohl meist nicht über 4 Tage berechnet werden.

Bargeldlose Zahlungen. Zur Förderung der bargeldlosen Zahlungen nehmen die an Reichsbankplätzen befindlichen Postanstalten außer Postschecks und Reichsbankschecks auch Schecks auf Banken, Anstalten, Genossenschaften und Sparkassen in Zahlung. Die im Scheck als Bezogene genannte Bank usw. muß ihre Geschäftsstelle im Orte haben und ein Girokonto bei der Reichsbankstelle des Ortes unterhalten. Schecks dieser Art sind verwendbar bei Einzahlungen auf Postanweisungen und Zahlkarten, beim Einkauf von Wertzeichen im Betrage von mindestens 20 M, bei Entrichtung von Fernsprechgebühren, gestundeten Porto- und Telegrammgebühren, Zeitungsgeld, Schließfachgebühren und Frankozettelbeträgen. Die eingelieferten Postanweisungen und Zahlkarten werden in diesem Falle von den Postanstalten abgesandt, sobald die Reichsbank den Betrag der Postkasse gutgeschrieben hat. Hat der Absender bei der Postanstalt eine Sicherheit hinterlegt, so werden die eingelieferten Postanweisungen und Zahlkarten schon vorher abgesandt. Eine solche Sicherheitsleistung wird jedoch von öffentlichen Behörden, Kassen und Anstalten, sowie von Sparkassen der Kreise, Stadt- und Landgemeinden nicht beansprucht, wenn sie mit der Postanstalt eine Verabredung über das ein für allemal zu beobachtende Einlieferungsverfahren getroffen haben.

Annäherungsversuche zwischen den deutschen Kupferterminbörsen. Die Kupferterminbörsen von Hamburg und Berlin haben als zwei junge Rivalen ihre Lagerscheine gegenseitig von der Lieferbarkeit ausgeschlossen. Eine Arbitrage, die von Wert sein mag für die Erhöhung der Leistungsfähigkeit und Stabilität beider deutscher Märkte, ist also stark erschwert. Hamburg verwies auf eine geringere Verwertungsmöglichkeit der Berliner Lagerscheine gegenüber den Exportmöglichkeiten Hamburgs und seinen Seehafen-Ausnahmetarifen nach dem industriellen Westen: Berliner Scheine dürften also nur mit entsprechendem Wertabschlag in Hamburg angedient werden. Von Berliner Seite widersprach man unter Hinweis auf den großen Verbrauch Berlins an Elektrolytkupfer und besten Raffinaden, auf den Berliner Frachtvorsprung nach Sachsen usw., und auf den Ausfuhrüberschuß der Berliner Gußkupferproduktion, der zum Teil über Hamburg exportiert und nach Westfalen transportiert werde, das letztere demnächst angeblich mit Hilfe von Ausnahmetarifen. Nach einer Zuschrift an „Die Metallbörse“ haben nunmehr zwischen Berliner und Hamburger Seite erfolgversprechende Verhandlungen über die Zulassung der Lieferbarkeit Berliner Lagerscheine in Hamburg stattgefunden, und es wird dafür empfohlen, daß Berlin in einen geringen Abschlag für Gußkupfer und ähnliche Sorten auf seine Lagerscheine willige.

Bankenfusion. Eine Fusion der Leher Bank in Lehe, an der die Hannoversche Bank beteiligt ist, und der Deutschen Nationalbank in Bremen ist beabsichtigt. Bei dieser Gelegenheit haben sich die Deutsche Nationalbank und die Hannoversche Bank über die Abgrenzung ihres Interessengebietes verständigt.

In Gent (Belgien) wurde eine Baumwollterminbörse erreichtet.

Bergbau.

Zur Vergebung der Erzkonzessionen in Luxemburg. Die restlichen 582 ha Erzländereien sind jetzt definitiv an die inländischen Hüttenwerke vergeben worden. Danach enthält die Gelsenkirchener Bergwerks A.-G., Abteilung Aachener Hüttenverein Esch zu Esch/Alz. ca. 39 ha Erzländereien auf den Gebieten der Gemeinden Esch/Alz. und Rümelingen gelegen; die Eisen- und Stahlwerke A.-G. zu Steinfort ca. 125 ha Erzländereien auf den Gebieten der Gemeinden Esch/Alz., Rümelingen, Kayl und Differdingen gelegen; die Aktien-Gesellschaft von Ougrée-Marihaye, Abt. Rodingen zu Rodingen ca. 94 ha Erzländereien auf den Gebieten der Gemeinden Petingen und Differdingen gelegen; die Deutsch-Luxemburgische Bergwerks- und Hütten-A.-G., Abt. Differdingen zu Differdingen ca. 324 ha Erzländereien auf den Gebieten der Gemeinden Differdingen, Petingen, Esch/Alz., Kayl und Rümelingen gelegen. Außerdem hat sich die Differdinger Hütte verpflichtet, das Angebot auf die noch bleibenden 100 ha Erzländereien, gelegen im Bann Düdelingen, 2 Jahre aufrecht zu erhalten.

Neue Braunkohlenfunde im Meuselwitzer Revier. Bohrungen nach Braunkohle, die man auf der Sohle des Tagebaues der Grube „Fürst Bismarck“ vorgenommen hat, ergaben, daß unter einer etwa 20 m tiefen Sand- und Tonschicht, über der die Kohle aufgebaut ist, ein zweites Kohlenflöz von gleichfalls 20 m Stärke lagert und zwar handelt es sich dabei um allererste Klasse. Man nimmt an, daß sich diese Kohlenlager weithin erstrecken, so daß, wenn die Lebensfähigkeit des Meuselwitzer Braunkohlenbaues, die man bisher noch mit 80—90 Jahre berechnete, beträchtlich verlängert würde.

Reiche Wolfram-Lager sind in Peru im Departement Ancachs entdeckt worden. Es wird beabsichtigt, das Mineral an Ort und Stelle aufzubereiten.

Bücherrevisoren.

Verband Deutscher Bücherrevisoren. (E. V.)

Über die Tätigkeit dieses Verbandes wird im nächsten Hefte ein ausführlicher Artikel erscheinen.

Der Verband Deutscher Diplom-Bücherrevisoren. (E. V.)

Im Gegensatz zu einer Reihe anderer Länder entbehrt in Deutschland das Bücherrevisorenwesen einer gesetzlichen Regelung. Zwar hat die Novelle zur Ge-

werbeordnung vom 30. Juni 1900 in § 36 auch für das Gewerbe der Bücherrevisoren, dessen freie Ausübung nach wie vor gewährleistet bleibt, die Möglichkeit der Beeidigung und öffentlichen Anstellung begründet und damit den seitens der Gerichte ausschließlich für ihre Zwecke generell beeidigten Sachverständigen Bücherrevisoren beigesellt, die auf die Beobachtung der bestehenden und der von den Anstellungsbehörden zu erlassenden Vorschriften verpflichtet sind. Über die Zulassung zur öffentlichen Anstellung entscheiden die Anstellungsbehörden nach eigenem Gutdünken.

Nicht die Tatsache der öffentlichen Anstellung an sich, sondern das Maß der zur Erlangung dieser Sonderstellung im Rahmen der weiteren Berufsgenossen notwendigen Voraussetzungen ist also für den Wert der ganzen Einrichtung das Entscheidende. Daß diese Anstellungsbedingungen vorerst allgemeinhin nicht völlig befriedigen können, kann im einzelnen hier nicht bewiesen werden. Immerhin ist bemerkenswert, daß 5 Jahre nach Verabschiedung der Gewerbeordnungsnovelle von 1900 der Verband Deutscher Bücherrevisoren auf die Tagesordnung seines ersten Verbandstages in dankenswerter Weise ein Referat gesetzt hat, das ebenso richtig wie bezeichnend den Titel führt: Die Vereidigung ungeeigneter Personen als Bücher-Revisoren oder -Revisorinnen[1]). Der Referent war in seinen Forderungen sicherlich zurückhaltend. „Ein gewisses Niveau fachlicher Bildung und moralischer Eigenschaften müßte nach einigermaßen einheitlichen Prinzipien allenthalben innegehalten werden.“ Und zutreffend führt er weiterhin aus: „Auf welche Weise die Kandidaten sich dieses unerläßliche Maß von Kenntnissen und Eigenschaften erworben haben, muß bei dem derzeitigen Stand der Sache noch eine offene Frage bleiben; es wird aber dahin gestrebt werden müssen, allmählich eine systematische, spezialschulgemäße Ausbildung der Kandidaten zu erwirken, ohne dabei freilich die autodidaktischen Gewerbe ganz auszuschließen.“

Mag man somit auch heute die Bedeutung der öffentlichen Anstellung zuweilen nicht zu hoch veranschlagen, zum mindesten hat sie die Beeidigungsbehörden gezwungen, die Frage nach der Ausbildung von Bücherrevisoren in ernste Erwägung zu ziehen, sollte nicht die Einrichtung überhaupt von Anfang an an Ansehen verlieren. Eine hinreichende Lösung dieser Frage ist freilich bislang nicht erfolgt und wohl für die nächste Zeit auch nicht zu erwarten. Der Weg aber hierzu ist vorgezeichnet.

Der Senat der Handelshochschule zu Leipzig hat im Wintersemester 1907/08 auf Anregung der Professoren Dr. Adler und Stern einen Kursus zur Ausbildung von Bücherrevisoren ins Leben gerufen, um seinerseits dazu beizutragen, „daß“ — wie es im zehnten Jahresbericht heißt —[2]) „im Laufe der Zeit ein Bücherrevisorenstand geschaffen und ergänzt wird, dessen Mitglieder durch ihre wissenschaftliche und technische Vorbildung eine Gewähr dafür bieten, daß sie das ihnen anvertraute, verantwortungsreiche Amt zur vollen Zufriedenheit ihrer Auftraggeber und im öffentlichen Interesse gewissenhaft und mit der nötigen Sachkenntnis auszufüllen imstande sind.“ Über die Organisation dieses Kurses und die Prüfungsbestimmungen muß auf die amtlichen Drucksachen der Handelshochschule zu Leipzig verwiesen werden. Lediglich das eine sei betont, daß vorerst die Zahl der Kursteilnehmer jeweils auf 10 beschränkt ist, da die Handelshochschule glaubt, daß die praktische Ausbildung einer größeren Anzahl schwer durchführbar sei.

Dieser Ausbildungskursus bildet so gewissermaßen die Wiege des Verbandes Deutscher Diplom-Bücherrevisoren; denn die erfolgreiche Ablegung der Diplomprüfung des Kurses ist die Voraussetzung für den Erwerb der Mitgliedschaft. Der Verband Deutscher Diplom-Bücherrevisoren (V. D. D. B.) ist im Jahre 1910, nachdem im Wintersemester 1909/10 zum zweitenmal ein Kursus eingerichtet worden war, ins Leben getreten. Seine Mitgliederzahl ist mit Rücksicht auf die Jugend des Verbandes und die beschränkte Kursteilnehmerzahl naturgemäß zunächst eine geringe. Von den 41 Diplom-Bücherrevisoren, welche seither ihre Ausbildung an der Leipziger Handelshochschule genossen haben, gehören 27 dem Verbande an Von diesen letzteren besitzen 14 eine eigene Praxis (darunter 8 beeidigte), während die übrigen als Revisionsassistenten oder in sonstigen Stellungen tätig sind.

Der Verband erstrebt nun einen Zusammenschluß der ehemaligen Teilnehmer des Ausbildungskurses, einerseits, um deren besondere Interessen nach außen zu vertreten und andererseits, um durch Austausch von Berufserfahrungen und Erstattung von Referaten in periodischen Tagungen, durch Hinweis auf beachtliche Gerichtsentscheidungen und Gutachten, durch Literaturbesprechungen und ähnliches die Fortbildung und Förderung der beruflichen Tüchtigkeit seiner Mitglieder zu gewährleisten. Die Mitglieder sind zur tunlichsten Einhaltung der Mindestsätze einer Gebührenordnung verpflichtet. Neuerdings ist der Verband auch dazu übergegangen (IV. Generalversammlung vom 5. und 6. Juli 1913 in Leipzig), in seinem Kreis einheitliche Grundsätze anzustreben hinsichtlich der gerade jetzt umstrittenen Frage der Beglaubigung von Bilanzen, wie er es überhaupt als seine vornehmste Aufgabe betrachtet, allgemeine Richtlinien für die Ausübung des Berufes zu gewinnen. Um den Absolventen des Kurses den Wiedereintritt in die Praxis zu erleichtern, wird er künftighin eine besondere Einrichtung treffen. Die Betätigung des Verbandes weiterhin in ihren einzelnen Teilen aufzuzählen, scheint nicht geboten. Die hier gegebene Darstellung genügt, um seine Bestrebungen beurteilen zu können.

Es ist klar, daß der Wirksamkeit des V. D. D. B. in den ersten Jahren seines Bestehens enge Grenzen gezogen sind. Immerhin hat er wiederholt Gelegenheit gehabt, festzustellen, daß seine Mitglieder sich namentlich seitens der Gerichtsbehörden eines steigenden Ansehens erfreuen. In seinem Bemühen, die Wertung des Standes zu heben und zu festigen, weiß er sich zu seiner Befriedigung eins mit den Zielen des (allgemeinen) Verbandes Deutscher Bücherrevisoren. Die glänzende Entfaltung der deutschen Handelshochschulen und die unbestrittene Anerkennung, die diese in kurzer Zeit in Wissenschaft und Praxis errungen haben, gibt ihm die sichere Gewähr, daß seinen Bestrebungen, die Vorbildung der kaufmännischen Sachverständigen auf eine einheitliche Basis zu stellen, der Erfolg auf die Dauer nicht versagt bleiben wird.

Dr. Lippert.

Vom Exportmarkt.

1913—1914.

1. Januar 1914.

Die wirtschaftlichen und politischen Wetterpropheten haben in den letzten Jahren wenig Glück gehabt, und fast jedes Jahr, das mit außergewöhnlich guten Aussichten einsetzte, hat schließlich Enttäuschungen gebracht. Als vor 12 Monaten die Jahresabschlüsse gemacht worden waren, schien es allerdings, als sollte der Balkankrieg in sich zusammenbrechen, die Finanz war aber noch immer außerordentlich nervös, und alle Vorbedingungen für ein ungünstiges Geschäftsjahr wären somit gegeben gewesen. Anstatt dessen begann das neue Jahr in der Mitte eines großen Welthandelsbooms, der so kräftig ausgeholt hatte und scheinbar so großzügig angelegt war, daß man vielleicht mit einem gewissen Rechte annehmen konnte, daß er auch nunmehr für einige

[1]) Vorträge, geh. auf dem I. Verbandstag des Verbandes Deutscher Bücherrevisoren (e. V.), Selbstverlag, S. 13 fg.

[2]) Raydt: 10. Jahresbericht der Handelshochschule zu Leipzig. Leipzig 1908. S. 16.

Zeit anhalten würde. Es stellte sich jedoch heraus, daß er in Wirklichkeit schon seinen Höhepunkt erreicht hatte, und kurz nach Weihnachten zeigten sich die ersten Anfänge seines Zusammenbruches. Das Jahr 1913 hat daher, genau genommen, nicht gehalten, was es versprochen hat, es ist ein Jahr voller wirtschaftlicher Schwankungen geworden, aber es war trotz alledem nicht direkt ein ungünstiges Jahr zu nennen, wenn es auch dem einzelnen Kaufmanne und Fabrikanten eine reichliche Zahl von schwierigen Aufgaben gestellt hat. 1913 ist zweifelsohne für den Beobachter des Weltmarktes ein recht interessantes Jahr gewesen. Wenn man heute auf die zwölf Monate, die nunmehr hinter uns liegen, zurückblickt, so findet man, daß zwei große Ereignisse die wirtschaftliche Lage des Marktes in dieser Zeit beeinflußt haben, das eine war politischer Natur, der Balkankrieg, das andere wirtschaftlicher, die Gesetzwerdung des neuen amerikanischen Zolltarifes. Beide diese Ereignisse haben aber scheinbar gerade das Gegenteil von dem erwirkt, was man bei einer oberflächlichen Betrachtung derselben hätte erwarten können. Der Wirtschaftspolitiker wird gerade aus diesem eigentümlichen Vorgange mancherlei zu lernen haben. Erstens nämlich, daß politische Ereignisse trotz ihrer sehr energischen lokalen Einwirkungen heute nicht mehr als lokale Ereignisse betrachtet werden dürfen, sondern, daß sie in ihren Wirkungen von weiteren Gesichtspunkten, denen der Weltwirtschaft gesehen, werden müssen, um voll verstanden zu werden, und zweitens, daß das Ereignis selber heute durchaus nicht immer seine kräftigsten wirtschaftlichen Wirkungen in allernächster Nähe der Lokalität ausüben muß, wo es stattfindet. Die Weltwirtschaft als Wissenschaft ist heute noch jung, sie ist als kaufmännische Wissenschaft erst kaum ausprobiert, aber sie hilft uns heute schon eine wesentlich großzügigere Beurteilung der Ereignisse, ihrer Wirkungen und Ursachen vorzunehmen, wie dies früher möglich gewesen wäre, und die Verfolgung dieser Einwirkungen bietet besonders für den Exportkaufmann eine Fülle der interessanten Probleme.

Wie bereits gesagt, setzte das nunmehr zu Ende gegangene Jahr in der Mitte eines großen Exportboomes ein, der, wenn man heute, wo wir die Einzelheiten schon nicht mehr so scharf sehen und die wichtigeren Konturen wahrnehmen können, merkwürdig wie es klingen mag, tatsächlich in erster Linie durch den Balkankrieg hervorgehoben worden war. Natürlich mögen eine ganze Anzahl von anderen Gründen, die vielleicht sogar in Wirklichkeit viel wichtiger sind, mitgespielt haben. Der Balkankrieg hat aber bewirkt, daß diese ganzen Ursachen plötzlich in Wirkung gesetzt, und daß dadurch Verhältnisse geschaffen wurden, die dem Aufschwung des Marktes günstig waren. Die Finanz hatte sich während des ganzen Jahres 1912 unter großen Anstrengungen von einer Panik frei gehalten und die Geschäfte in Europa waren nicht unbefriedigend gewesen. Als aber der Krieg, wie man erwartet hatte, nicht im Winter desselben Jahres zu Ende ging, zeigte es sich, daß Europa aus diesem Grunde und weiter infolge der nicht ganz befriedigenden Ernten in vielen seiner anderen Länder gezwungen sein würde, größere Mengen Getreides von ausländischen Märkten zu beziehen. Die Gelegenheit für diese Bezüge waren günstig, denn die Ernten in Südamerika, Nordamerika und auch Australien waren verhältnismäßig gut, teilweise sogar sehr gut, ausgefallen. Die plötzliche Stopfung der sonstigen europäischen Lieferungskanäle, vor allen Dingen die Festlegung einer großen Zahl von griechischen Getreideschiffen in russischen Häfen am Schwarzen Meere, hatten nunmehr sofort zur Folge, daß die Getreidepreise, wenn auch nicht sehr, so doch immerhin einen kleinen Bruchteil fester wurden. Der Vorteil war für die außereuropäischen Lieferanten kein übermäßig großer, aber selbst ein kleiner Aufschlag auf den einzelnen Zentner macht sich im Nationalvermögen bemerkbar, wenn die Lieferung eine so bedeutende ist, wie dies im Getreidemarkte der Fall ist. Die Einwirkung dieses kleinen Mehrbetrages, der außerdem noch als Abschluß einer Reihe nicht ungünstiger Geschäftsjahre kam, machte sich schnell im Weltmarkte bemerkbar, und die großen überseeischen Getreideländer fingen an, Bestellungen zu geben, die über das, was man erwartet hatte, hinausliefen. Die verhältnismäßig geringe Expansionsfähigkeit des Weltmarktes, resp. der ihn bedienenden Fabrikation, ist eines jener Probleme, die bisher scheinbar noch von keinem Volkswirtschaftler wirklich ernstlich studiert worden ist, der Kaufmann, oder besser gesagt der wissenschaftliche Kaufmann, weiß aber aus Erfahrung, daß, wenn immer plötzlich ein unvermutetes Anziehen der Nachfrage im Weltmarkte eintritt, es sich gewöhnlich sofort zeigt, daß die Lieferung nicht in der Lage ist, Schritt zu halten. In diesem Falle war aber der Druck auf den Markt anfänglich nicht so groß. Es ist nicht anzunehmen, daß die Waren, die im Balkanmarkte abgesetzt werden sollten, die Lücke ausgestopft hätten. Dieses wäre ein Zufall, mit dem kaum gerechnet werden kann, wohl aber helfen diese geringen Mengen zusammen mit dem Teil der Fabrikation, der dadurch frei wurde, daß der ganze europäische Markt unter dem Balkandrucke nachgab, den ersten Ansturm der Aufträge von überseeischen Märkten auszuhalten, so daß die Fabrikanten etwas Zeit gewannen, sich den neuen Verhältnissen anzupassen. Die exportwirtschaftliche Situation im Anfang des soeben zu Ende gegangenen Jahres zeigte daher einen Markt, der gerade von einer mit allen Kräften arbeitenden Industrie befriedigt werden konnte, dessen Konjunkturwelle aber eine recht unregelmäßige war, indem die Bestellungen von den überseeischen Märkten unerwartet hoch waren, während die in Europa selber unerwartet niedrig waren. Diese beiden Eigenschaften der Konjunktur brachten gleichzeitig eine gewisse Nervosität mit sich, die noch dadurch vermehrt wurde, daß niemand genau wissen konnte, wie die Differenzen auf der Balkanhalbinsel noch auf das europäische Geschäft einwirken würden. Gleich im Laufe des Januar zeigten sich daher auch bedenkliche Merkmale einer zurückgehenden Konjunktur. Dieselben machten sich aber so unbestimmt bemerkbar, daß man sie wohl noch übersehen konnte. Ja, man kann sie auch heute nur erst wirklich erkennen, wenn man sie unterstützt durch die später folgenden Ereignisse sucht. Ungünstige Nachrichten aus Österreich drangen in die Presse. Deutschland versuchte seine Reserven zu stärken. Der Friedensschluß und erneute Ausbruch des Krieges im Balkan, nunmehr aber zwischen den Alliierten selbst brachte schließlich den lange erwarteten Anstoß und die Konjunkturwelle, die schon ihren Höhepunkt überschritten hatte, flaute nunmehr rapid ab. Man kann nicht sagen, daß die europäischen Fabrikanten mit diesem Ereignis besonders unzufrieden gewesen seien. Der Markt hatte für mehrere Monate unter einer unnatürlichen Anspannung gelitten und es hatte sich gezeigt, daß der Hochdruck nicht aufrecht erhalten werden könnte, ohne daß ernstliche Schädigungen in der Organisation eintreten mußten. Um eine Illustration hierfür zu geben, so sei erwähnt, daß z. B. in der englischen Gummimäntelindustrie, die für mehrere Monate mit Hochdruck gearbeitet hatte, eine Anzahl von kleinen Fabriken entstanden waren. Die Eigentümer dieser Fabriken waren Vorarbeiter von größeren Betrieben, die sich bei den günstigen Verhältnissen selbständig gemacht hatten und die nun anfingen, die Preise zu unterbieten, um Arbeit zu bekommen. Solche Erscheinungen hatten sich nicht nur in England, sondern in den verschiedensten Industrien am Kontinente gezeigt. Es war klar, daß diese Betriebe kaum aufrecht erhalten werden würden können, wenn die Konjunktur sich abschwächte, und es war deswegen wünschenswert, daß die Auslese zwischen den gesunden

Betrieben unter ihnen und den ungesunden möglichst bald stattfände. Die Flaue, die sich im zweiten Vierteljahre einstellte, führte diese Auslese automatisch herbei, es spricht aber für die Gesundheit des Geschäftes, daß trotz der stattfindenden Schwächung des Marktes diese Rückbildung auf normale Verhältnisse vor sich gegangen ist, ohne daß ernstliche Störungen stattgefunden haben, vor allen Dingen ist die Zahl der Bankerotte verhältnismäßig gering gewesen.

Der Friedensschluß im Balkan, der nunmehr als gesichert betrachtet werden darf, hat die gewünschte Erholung nicht bringen können, weil dieselbe nicht von diesem Kriege nicht allein abhing, ebenso wie die vorherige Aufwärtsbewegung nur durch den Krieg eingeleitet, nicht aber durch ihn begründet war. Es fällt schwer, nunmehr genau zu definieren, welches die Wirkungen des zweiten und endlichen Friedensschluß auf den Weltmarkt waren, weil diese Wirkungen merkwürdigerweise sehr vielseitiger und, was die Frage noch verwickelter macht, recht verschiedener Natur waren. Zunächst ist es klar, daß mit der Mitte des Sommers eine Zunahme der Kaufkraft in Europa kenntlich wurde. Diese kann durch zwei verschiedene Ursachen hervorgerufen worden sein. Erstens nämlich durch das Freiwerden von großen Summen Geldes, die bisher von Privaten infolge der Kriegsfurcht aufgehoben worden waren, weiter aber auch dadurch, daß sich inzwischen die Vorteile der großen Konjunkturwelle in Europa zu zeigen begannen. Das Geld für die ausgesandten Waren fand seinen Weg zurück. Vielleicht aber auch ist eine dritte nicht ganz so einfache Theorie die richtige, nämlich, daß plötzlich ein Stillstand, ja ein Rückschritt in der industriellen Entwicklung, die bis dahin geherrscht hatte, eintrat, und daß hierdurch eine große Summe Geldes frei gesetzt wurde, die früher in dieser industriellen Entwicklung beschäftigt war, für die sich aber nunmehr kein Gebrauch mehr fand. Wie es scheint, sind alle diese drei Ursachen gemeinsam aufgetreten, sie haben sich aber individuell an verschiedenen Stellen auch verschieden stark kenntlich gemacht. Ebenso ist die Abflauung der Konjunktur sehr unregelmäßig aufgetreten. In England hat sich dieselbe durch einen bemerkenswerten Sturz in den Importen und Exporten gegenüber derselben Zeit des letzten Jahres kenntlich gemacht, auch andere Länder haben dieselbe Erfahrung gemacht. Andererseits hat Deutschland sowohl seine Importe als Exporte dauernd weiter gehoben und hat exportwirtschaftlich vielleicht das relativ günstigste Jahr seit dem Bestehen des neuen Deutschen Reiches gehabt. Man darf hierbei nicht übersehen, daß dieses geschehen ist, während nicht nur dem Reiche große Lasten militärischer Natur auferlegt wurden, sondern während auch gleichzeitig mit großen Verlusten in dem Balkanmarkte gerechnet werden mußte.

Glücklicherweise scheinen diese Verluste nicht so groß zu sein, als wie man erwartet hatte, und wenn auch die Balkannationen sich reichlich Zeit gelassen haben, um ihre Schulden zu bezahlen, so scheinen sie jetzt dennoch besser zu bezahlen, als wie man ursprünglich anzunehmen geneigt war.

Das zweite Ereignis, welches einen grundlegenden Einfluß auf das Exportgeschäft während des laufenden Jahres gehabt hat, war, wie bereits erwähnt, der kommende und nunmehr zur Tatsache gewordene neue amerikanische Tarif. Sein Einfluß hat mehr in dem Schatten gelegen, den er vorausgeworfen hat, als wie in den Wirkungen, die er nunmehr, nachdem er zur Wirklichkeit geworden ist, auszuüben vermag. Man darf dabei allerdings nicht übersehen, daß das Ereignis uns jetzt noch zu nahe ist, um es vollkommen beurteilen zu können. Was wir im Augenblicke sehen, sind vorerst lediglich die Einwirkungen auf das amerikanische Geschäft selbst. Es scheint, daß unzweifelhaft viele Aufträge vor dem Inkrafttreten der neuen Zölle aufgehalten worden sind, und dieses erklärt den großen Umfang des abgewickelten Geschäftes in den Vereinigten Staaten. Die Hauptfrage für den Welthandel ist aber natürlich nicht, was die Vereinigten Staaten im Augenblicke kaufen müssen, wo sie sich noch nicht an die neuen Zölle gewöhnt haben, sondern, was sie kaufen werden, wenn die „Akklimatisierung“ stattgefunden hat. Dieses ist aber eine Frage, die sich zur Zeit wenigstens noch kaum beantworten läßt. Nach Meldungen von Amerika scheint es, daß die Bestellungen für das Frühjahrsgeschäft zurzeit recht klein sind, was darauf schließen läßt, daß auch in den Vereinigten Staaten die Bezieher noch nicht in der Lage sind, den Umfang ihrer Bedürfnisse zu beurteilen. Dabei besteht natürlich die begreifliche Tendenz, zunächst wenig zu kaufen und zu sehen, ob der niedrigere Zoll eventuell auch niedrigere Preise bringen wird. Augenblicklich sieht es noch aus, als gingen die Preise in die Höhe. Allerdings ist es schwer zu beurteilen, wie weit die diesbezüglichen Nachrichten auf Tatsachen beruhen, denn der Parteienhaß hat den amerikanischen Zolltarif mit einer Reihe von Sagen umwoben, die auch jetzt nicht aufhören wollen, wo das Gesetz unter Dach und Fach ist, und es ist deswegen durchaus nicht sicher, ob die Nachrichten über höher gehende Preise nicht etwas gefärbt sind. Immerhin müssen aber auch Nachrichten dieser Art bei Betrachtung der Situation in Erwägung gezogen werden. Die Vereinigten Staaten und Kanada haben einen guten Herbst gehabt und die Ernten sind, wenn auch nicht so gut wie im Vorjahre, so doch sehr befriedigend ausgefallen. Gute Ernten und der damit verbundene Wohlstand unter den Farmern pflegen aber im allgemeinen nicht dazu beizutragen, die Preise für industrielle Waren herunter zu treiben.

Eine merkwürdige Erscheinung ist übrigens, daß die guten Ernten in Nordamerika einen ungünstigen Einfluß auf die wirtschaftliche Lage in Rußland zu haben scheinen. Die russische Ernte ist in diesem Jahre gleichfalls recht befriedigend gewesen. Das einzige, was ihre Wirkung für die Volkswohlstand abgeschwächt hat, ist gewesen, daß sie später gekommen ist, als wie dies gewöhnlich der Fall zu sein pflegt. Dieses hat nunmehr zur Folge gehabt, daß sie gerade in der Zeit auf den Markt gelangt ist, wo die amerikanischen Ankünfte erwartet werden, und es ist deswegen nicht verwunderlich, daß der Markt nicht mehr in der Lage ist, so gute Preise für russisches Getreide zu zahlen, als wie unter anderen Umständen der Fall gewesen wäre. Der Rückschlag in den Preisen ist keineswegs sehr hoch, was aber im vorigen Jahre bei der Beurteilung des Einflusses des Balkankrieges auf die amerikanischen Preise, die durch denselben günstig beeinflußt wurden, gesagt worden ist, besteht auch nunmehr im entgegengesetzten Falle zu recht. Ein kleiner Rückgang, wenn über einen ganzen Markt, wie den russischen, verteilt, muß sich notwendigerweise in einer Verminderung der Kaufkraft fühlbar machen. Es wäre wahrscheinlich verfehlt, wenn man diese Erscheinung allein für den merkwürdigen Rückschlag in der russischen Konjunktur verantwortlich machen wollte, denn der Zeitraum zwischen der Ernte und heute ist noch zu gering. Nichtsdestoweniger muß aber darauf hingewiesen werden, daß vielen Nachrichten aus Rußland, besonders aus Moskau, zufolge, die Nachfrage nach industriellen Waren aller Art verhältnismäßig gering ist, und daß vor allen Dingen die kleineren Händler weiter im Inneren Bedenken hegen, große Bestellungen zu geben. Die volle Wirkung dieser Erscheinung wird sich wahrscheinlich erst beim nächsten Frühjahrsgeschäfte zeigen, denn das Meßgeschäft soll noch ganz gut gewesen sein. Wenn nicht inzwischen ein durchgreifender Umschwung eintritt, so ist zu befürchten, daß sich die sibirischen Händler überkauft haben werden und infolgedessen im Frühjahr sehr vorsichtig mit der Erweiterung ihrer neuen Bestellungen sein müssen.

Die Lage in dem lateinischen Amerika scheint, mit Ausnahme der Unruhen in Mexiko, recht befriedigend

zu sein, und auch Brasilien scheint sich langsam von der Krisis, in der es sich während des letzten Halbjahres befand, zu erholen, nachdem ihm reichliche Mittel von Europa aus zugeflossen sind. Das Geschäft in Argentinien soll sehr befriedigend sein.

Die Aussichten in diesem Teile des Marktes sind daher ziemlich zufriedenstellend. Leider läßt sich dasselbe nicht von Südafrika und Australien sagen. Allerdings ist die wirtschaftliche Lage in beiden Märkten fortdauernd befriedigend, ja gut, es läßt sich aber nicht leugnen, daß die Fundamente beider Märkte nicht so sicher sind, wie man wünschen sollte. In Südafrika werden die Arbeiterunruhen unbedingt zu schweren Schädigungen des Geschäftes führen, wenn es der Regierung nicht bald gelingt, eine definitive Regelung der verschiedenen sehr komplizierten Arbeiter- und Rassenfragen zu finden, auch in Australien liegen nicht weniger schwierige Probleme ähnlicher Natur vor. Indien scheint das Ende des Jahres nicht so günstig erreicht zu haben als wie man erwartet hatte. Die Nachrichten über Dürre in größeren Strecken des Landes lassen darauf schließen, daß die Ernteerträgnisse nicht so gut ausfallen werden, wie ursprünglich abgeschätzt wurde. Vor allen Dingen geben aber die verschiedenen Bankzusammenbrüche Grund zu schweren Bedenken über die allernächste Zukunft des indischen Marktes. Es ist allerdings scheinbar durch das rechtzeitige Eingreifen eines Finanzkonsortiums gelungen, den Markt zu unterstützen. Aber kein Markt der Welt kann eine Reihe von so weittragenden Krisen aushalten wie die, welche durch den Zusammenbruch der Specie-Bank hervorgerufen wurde.

Das Jahr 1913 schließt daher, genau genommen, mit einem allgemeinen wirtschaftlichen Durcheinander, aus dem es schwer wird, eine Richtschnur für 1914 zu finden. Die finanzielle Situation in Europa ist gut, und es scheint reichlich Geld für die Zwecke der Industrie und des Handels vorhanden zu sein. Zahlungen gehen infolgedessen regelmäßig ein. Nichtsdestoweniger wird man gut tun, diesen äußeren Wohlstande keine allzu große Bedeutung beizumessen und es wird ratsam sein, nicht zu viel mehr von dem kommenden Jahre zu erwarten, als vielleicht ein gutes Durchschnittsjahr, das allerdings nichtsdestoweniger einen Fortschritt auf die Zeit vor dem Schwellen der letzten Konjunkturwelle bedeutet.

Ludwig W. Schmidt.

Handelsartikel.

Die vollständige Aufhebung der deutschen Wollmärkte ist für das nächste Jahr zu erwarten. Von irgend welcher Bedeutung sind in den letzten Jahren überhaupt nur noch die Märkte in Berlin, Breslau und Posen gewesen, die aber auch durch die von dem „Verein der deutschen Merinowollzüchter" seit vielen Jahren veranstalteten Wollauktionen in Berlin, Güstrow und Forst überflüssig geworden sind. Die ausländischen Käufer besuchten überdies den Berliner, Breslauer und Posener Markt lange nicht mehr. Für das Verschwinden des Berliner Wollmarktes, auf dem in diesem Jahre nur rund 12000 kg zum Angebot gelangten, während es deren vor 10 Jahren noch rund 123000 kg waren, haben sich die Vertreter der Berliner Kaufmannschaft, die Landwirte und die Wollhändler selbst erklärt.

Der Baumwollbau im Küstengebiet von Peru gewinnt immer größere Ausdehnung. Allein im Tale von Ica ist im letzten Berichtsjahre das Doppelte des Durchschnitts der letzten 14 Jahre erzeugt worden.

Hudsons Bay Company. Diese Gesellschaft, das größte Pelz-Unternehmen der Welt, hat Expansionspläne, welche die Verausgabung von 20 Mill. Doll. erheischen dürften. Sie wird an der ganzen Nordküste von Kanada vordringen und in bisher noch unerforschtem Gebiete Handelsniederlassungen anlegen. Es ist auch die Schaffung einer Dampferflottille für den Mackenziefluß und die Eismeerküste vorgesehen.

Handelshochschulnachrichten.

Handelshochschule Leipzig. Nach Beendigung der Immatrikulationen für das jetzige Wintersemester stellt sich die Gesamtzahl der Studierenden auf 502, gegen 503 im letzten Sommersemester und 533 im Wintersemester 1912/13. Neu aufgenommen wurden 167 Studierende, wovon 43 das Reifezeugnis eines humanistischen Gymnasiums, 12 eines Realgymnasiums, 11 einer Oberrealschule, 67 einer höheren Handelsschule besitzen; 28 Kaufleute haben das Einjährig-Freiwilligen-Zeugnis und kaufmännische Praxis, 6 Lehrer besitzen das Wahlfähigkeitszeugnis. Die Zahl der Hörer beträgt 65. An dem Bücherrevisorenkurs nehmen 9 Herren teil. Zu dem am Anfang dieses Semesters stattgehabten Diplom- und Handelslehrerprüfungen hatten sich 78 Diplom- und 22 Handelslehramtskandidaten angemeldet. Vor oder während der mündlichen Prüfung sind aber 11 Kaufleute und 12 Lehrer zurückgetreten, so daß nur 67 Kandidaten für die mündliche Diplomprüfung und 10 für die Handelslehrerprüfung übrig blieben. in der Diplomprüfung erhielten 2 Kandidaten die Note sehr gut (I), 15 die Note gut (II), 31 die Note befriedigend (III) und 15 die Note ausreichend (IV); 4 Kandidaten konnte ein Zeugnis überhaupt nicht gegeben werden. In der Lehramtsprüfung wurden 4 Kandidaten mit der Gesamtnote gut (II), 4 mit der Note befriedigend (III) und 1 Kandidat mit der Note ausreichend (IV) bedacht; einem Kandidaten wurde das Zeugnis verweigert.

Handelshochschule Mannheim. Die Anzahl der Studierenden beträgt in diesem Semester 184, gegen 140 im Sommersemester 1913 und 124 im Wintersemester 1912/13, 90 Neuanmeldungen erfolgten. Die Zahl der Hospitanten beträgt 460 gegen 235 im Sommersemester und die Zahl der Hörer 49 gegen 39 im Sommersemester. Zu den Prüfungen am Anfang dieses Semesters hatten sich 12 Kandidaten gemeldet. Die kaufmännische Diplomprüfung bestanden 6 Herren und 1 Dame, die Handelslehrerprüfung 4 Herren, 7 Kandidaten konnte das Prädikat gut oder mit Auszeichnung zuerkannt werden.

Die erste holländische Handelshochschule wurde in Rotterdam in Gegenwart des Ministers des Innern Cort van der Linden sowie der Minister des Äußeren, für Handel und Industrie eröffnet. Die Hochschule ist durch die Initiative der Rotterdamer Kaufmannschaft zustande gekommen.

Industrie.

Ein neues Gerbemittel der Badischen Anilin- und Sodafabrik. Ein außerordentlicher Mitarbeiter der Badischen Anilinfafrik, Professor Stiasny von der Universität Leeds, hat einen synthetischen Gerbstoff erfunden, von dem man große Dinge erwartet. Er soll einen vollständigen Umschwung in der Lederfabrikation herbeiführen. Die Badische Anilinfabrik, in deren Besitz die Patente für diese epochemachende Erfindung übergegangen sind, hat die Fabrikation des Produktes, Neradol genannt, bereits aufgenommen, und die bedeutendsten Lederfabriken des In- und Auslandes haben Versuche mit diesem neuen Gerbemittel angestellt.

Kartelle — Syndikate — Trusts.

Zur Verbandbildung im deutschen Leinengewerbe. Ein Verband der Leinenweber ist gegründet worden, dem fast alle bedeutenden Leinewebereien Deutschlands beigetreten sein. Mit der Gründung des neuen Verbandes soll keine Preiskonvention verbunden sein. Es wird vor allem die Herbeiführung besserer Zahlungsbedingungen gegenüber der Kundschaft erstrebt.

Ein neuer Verband in der Zementindustrie. Die Zementwerke, die Hochofenzement herstellen, haben unter der Firma Verein deutscher Hochofenzementwerke E. V. sich zu einem eigenen Verband zusammengeschlossen. Der Verband hat die Bereitwilligkeit ausgesprochen, mit dem künftigen Zementsyndikat in

ein Kartellverhältnis zu treten und sich für die abzusetzende Menge zwar nicht kontingentieren, aber nach oben hin begrenzen zu lassen.

Ein Verband deutscher Schirmgroßfabrikanten ist konstituiert worden. Dem neuen Verbande haben sich 90% aller in Betracht kommenden Schirmgroßfabrikanten angeschlossen. Der enge Zusammenschluß der Schirmfabrikanten ist eine Folge der vor einiger Zeit zustande gekommenen Konvention und Preiserhöhung der Vereinigung der Schirmstoffabrikanten Deutschlands.

Die neue Trustgesellschaft des Brown-Boveri-Konzerns ist unter dem Namen Elektrische Kraftversorgungs-Akt.-Ges. in Mannheim mit einem Kapital von 8 Mill. M ins Handelsregister eingetragen worden. Gründer sind: Die Rheinische Creditbank, die Firma Brown, Boveri & Cie., Akt.-Ges., beide in Mannheim, die Metallbank und Metallurgische Gesellschaft, Akt.-Ges. in Frankfurt a. M., die Allgemeine Deutsche Kreditanstalt in Leipzig, die Württembergische Vereinsbank in Stuttgart, die Deutsche Vereinsbank in Frankfurt a. M., die Firma Motor-Akt.-Ges. für angewandte Elektrizität in Baden (Schweiz), die Firma H. L. Hohenemser & Söhne in Mannheim. Die Gründer haben sämtliche Aktien übernommen. Zweck des Unternehmens ist die Einrichtung, der Erwerb und jede Art des Betriebes von Einrichtungen und Anlagen zur Lieferung von Elektrizität und die Übernahme von Finanzgeschäften für solche Zwecke.

Der Antrag der Cunard-Line auf Verlängerung des Pool-Vertrags bis zum 31. Januar d. J. ist von den an dem Schiffahrts-Pool beteiligten Gesellschaften angenommen worden. Damit wird also die ursprünglich per 31. Dezember v. J. erfolgte Kündigung der Poolverträge provisorisch um einen Monat verlängert.

Zusammenschluß der spanischen Metallindustrie. Der seit langem angestrebte Zusammenschluß der spanischen Metallindustrie ist nunmehr endgültig zustande gekommen. Ende Oktober ist die neue Vereinigung unter dem Namen „Asociación Nacional de Industrias Metalúrgicas“ errichtet worden. Der Sitz des Verbandes ist Madrid.

Postsparkasse.

Eine Postsparkasse in Deutsch-Ostafrika. Es wird beabsichtigt, in Deutsch-Ostafrika eine Postsparkasse einzurichten, wie sie auch in den britischen Kolonien in Britisch-Ostafrika und Sansibar seit einigen Jahren besteht. Das Gouvernement hofft, daß der Erwerbssinn der Eingeborenen durch die Erleichterung der Spargelegenheit und die Aussicht auf sichere Geldanlage belebt werden wird, und daß diese mehr als bisher bereit sein werden, sich in europäischen Betrieben Geld zu verdienen. Auch politisch und wirtschaftlich wird nach Ansicht des Gouvernements die Einrichtung der Postsparkasse günstig wirken, indem der Farbige, der seine Ersparnisse ganz oder teilweise hinterlegt hat, wenig geneigt sein wird, etwas gegen den Staat zu unternehmen. Die Bevölkerung Deutsch-Ost-Afrikas von etwas über 4800 Weißen und schätzungsweise 7½ Millionen Farbigen hatte bisher nur wenig Gelegenheit, Ersparnisse sicher anzulegen. Zwar kommen für den Depositenverkehr der Weißen die Deutsch-Ostafrikanische Notenbank und die erst vor kurzem gegründete Handelsbank für Ostafrika in Betracht. Sie haben ihren Sitz in den Küstenplätzen Daressalam und Tanga und unterhalten nur wenige Zweigstellen an der Küste und im Innern. Außerdem besteht seit einer Reihe von Jahren eine Spargelegenheit bei der vom Kommunalverband Daressalam eingerichteten Sparkasse, die auch in Tanga eine Annahmestelle unterhält. Nach zehnjähriger Wirksamkeit hat es diese Sparkasse indes nur auf 350 farbige Einleger gebracht. In den meisten Plätzen des Schutzgebietes aber fehlt die Möglichkeit, Geldbeträge, die für ein großes Kreditinstitut unbedeutend sind, für den Eigentümer aber eine Rolle spielen, sicher dergestalt aufzubewahren, daß sie im Bedarfsfalle unschwer abgehoben werden können. Besonders im Innern müssen daher selbst europäische Gewerbetreibende, die sich in bescheidenen Verhältnissen befinden, jeden Betrag in ihrem Hause aufbewahren, wo die Sicherheit nur gering ist. Noch weniger Sicherheit hat der Neger, wenn er Geld bei sich aufbewahrt. Eine Postsparkasse soll diesen Bedürfnissen entgegen kommen. Die Einrichtung wird zunächst versuchsweise folgendermaßen durchgeführt werden:

Bei der ersten Einzahlung erhält der Sparer gebührenfrei ein Sparbuch. Einzahlungen werden bis zum Höchstbetrage von 1500 Rupien (2000 M) mit 2 vom Hundert verzinst. Über diesen Höchstbetrag werden Einzahlungen zwar angenommen, aber nicht verzinst. Für Rückzahlungen über 50 Rupien ist eine bestimmte Kündigungsfrist vorgesehen. Die Sparbücher werden von dem Postamt in Daressalam ausgefertigt. Einzahlungen und Auszahlungen bewirken alle am Postsparkassendienst teilnehmenden 16 Postanstalten. Die Spareinlagen können nach Bestimmung des Reichskanzlers teils fest in Wertpapieren unter Bevorzugung von zwei Schutzgebietsanleihen angelegt, teils flüssig auf laufendem Bankkonto gehalten werden. Auch die Gewährung von Darlehen an Gemeindeverbände des Schutzgebietes ist in Aussicht genommen.

Verkehrswesen.

Chilenische Subvention an den österreichisch-ungarischen Lloyd. Wie aus Santiago de Chile gemeldet wird, stimmten die Kammern einem Vertrage zu, der dem österreichisch-ungarischen Lloyd für Verlängerung seiner Dampferlinie nach den chilenischen Häfen jährlich 7200 Pfd. Sterl. bewilligt, um den Austausch mit den Mittelmeerländern und Österreich-Ungarn zu begünstigen und den Transport der Nitrate zu erleichtern.

Die Fernsprechverbindung Basel—London ist eröffnet worden. Eine direkte Verbindung über Frankreich wurde nicht gestattet; es muß jedesmal erst in Paris vom Amt umgeschaltet werden. — Der Preis für ein 3-Minuten-Gespräch beträgt 10 Franken.

Eine neue Donauschiffahrts-Gesellschaft. In Bukarest hat sich ein Konsortium aus den Banken Marmarosch Blanck & Cie., Banca Romaneasca, der Banca Agricola und der Banca de Scont und einigen Großkaufleuten von Braila gebildet, welches eine rumänische Transportgesellschaft für Transporte auf der Donau begründen will. Das Aktienkapital wird zunächst Lei 10 Mill. betragen.

Direkte Bahnlinie Buenos Aires—Asunción del Paraguay. Dampferlinie nach Corumbá. Mitte Oktober 1913 ist ein direkter Bahnverkehr zwischen Buenos Aires und Asunción del Paraguay eröffnet worden. Die zu durchfahrende Strecke beträgt 1518 km. Zwischen Zárate und Ibicuy (81 km) werden die Züge auf Trajektbooten über verschiedene Seitenarme des Paraná befördert. Ebenfalls durch Trajektboote werden die 2 km zwischen Posadas und dem Landungsplatz Pacuguá bei Villa Encarnación auf dem oberen Paraná überkreuzt. Die Reisedauer beträgt fünfzig Stunden.

Die Bahn wird zunächst nur für den rascheren Personenverkehr, die Post und die teureren Güter in Betracht kommen, und den viel billigeren Flußverkehr natürlich noch keineswegs ausschalten.

Um sich für den hieraus zu erwartenden Ausfall in den Transporten nach Asunción schadlos zu halten, hat die Schiffahrtsgesellschaft N. Mihanovich Lda. kürzlich mit einer Anzahl größerer Kaufleute und Landbesitzer in Matto Grosso Verträge auf Lieferung von Fracht abgeschlossen, auf deren Grundlage die genannte Gesellschaft einen regelmäßigen Dampferdienst zwischen Buenos Aires und den Häfen des oberen Paraguay bis Corumbá einrichtet. Die Abfahrten werden viermal im Monat erfolgen, und zwar zweimal direkt und zweimal mit Umladen in Asunción.

Zollwesen.

Übersicht über die zollrechtliche Behandlung der Erzeugnisse ausländischer Staaten und Gebietsteile bei der Einfuhr in das deutsche Zollgebiet.

v = nach dem Vertragstarife;
a = nach dem allgemeinen (autonomen) Tarife.

Herstellungsland	Zoll-behandlung
Abessinien (Äthiopien)	v
Aden	v
Afghanistan	a
Afrika (Abessinien)	v
„ (Äthiopien)	
Ägypten mit dem ägyptischen Sudan	v
Liberia	v
Marokko	v
Türkei in Afrika (Tripolis und Bengasi, Barka)	v
Besitzungen und Schutzgebiete europ. Staaten	
belgische	a
britische	v
deutsche	v
französische	v
italienische	a
portugiesische	a*)
spanische	a
Ägypten mit der Halbinsel Sinai und dem ägyptischen Sudan	v
Alderney	v
Algerien	v
Alhucemas	a
Ambonien	a
Ambriz	a*)
Amerika, Argentinische Republik	v
Bolivien	v
Brasilien	a
Chile	v
Columbien	v
Costarika	a
Cuba	a
Dominikanische Republik	a
Ecuador mit den Galapagosinseln	v
Guatemala	v
Haiti	a
Honduras, Republik	v
Mexiko	v
Nicaragua	v
Panama	v
Paragua	v
Peru	a
Salvador	v
Uruguay	v
Venezuela, Vereinigte Staaten von, mit den Vogel- und anderen zugehörigen Inseln	v
Vereinigte Staaten von Amerika (einschließlich Portorico) s. diese	
Panamakanalzone	a
Besitzungen europäisch. Staaten:	
britische (ohne Canada)	v
Canada s. dieses	
dänische	v
französische	v
niederländische	v
Amiranten	v
Anam	v
Andamanen	v
Andorra	v
Angola (Benguela, Loanda, Mossamedes)	a*)
Anguilla	v
Annobom	v
Antigua	v
Antillen, kleine:	
britische (Leeward- und Windwardinseln)	v
dänische (St. Croix), St. Jean (St. John) und St. Thomas	v
französische (Guadeloupe mit Dependenzen), (St Barthélemy, La Desirade, Marie Galante, St. Martin [nördlicher Teil], Les Saintes) und Martinique	v
niederländische (St. Eustatius, St. Martin [südlicher Teil], Saba)	v
Äquatorialafrika, französisch	v
Arabien s. Asien	
Argentinische Republik	v
Armenien	v
Aruaba	v
Ascension	v
Asien: Afghanistan	a
Arabien (ohne die zur asiatischen Türkei und ägyptischen gehörigen Teile und ohne Aden, Kameran, Kuria, Muria, Perim),Bahrein, Maskat (Oman) usw.	a
China	a
Japan mit Formosa, Korea (Tschosen), Karafuto (Südsachalin), den Pescadoren (Hokotto), Pachtgebiet Kwantung	a
Persien	v
Rußland in Asien	v
Siam	
Türkei in Asien	v
Besitzungen und Schutzgebiete fremd. Staaten:	
britische	v
deutsches Pachtgebiet (Kiautschau)	v
französische	
niederländische	a-v
portugiesische	a*)

*) Bei Einfuhr aus Portugal: v.

Bücherbesprechungen.

Meyers Orts- und Verkehrs-Lexikon des Deutschen Reichs. Fünfte, vollständig neubearbeitete und vermehrte Auflage. Auf Grund amtlicher Unterlagen von Reichs-, Landes- und Gemeindebehörden herausgegeben von Dr. E. Uetrecht. Mehr als 210000 Artikel und Verweisungen mit 51 Stadtplänen, 19 Umgebungs- und Übersichtskarten sowie einer Verkehrskarte und vielen statistischen Beilagen. 2 Bände in Leinen gebunden zu je 18 M. — Verlag des Bibliographischen Instituts in Leipzig und Wien.

Etwas völlig Neues bildet die soeben mit dem ersten Bande herausgekommene fünfte Auflage des ehemaligen Neumannschen Nachschlagebuches, von dessen Anlage allerdings nichts weiter beibehalten wurde als die alphabetische Anordnung des Stoffes. Auf neuen Grundlagen aufgeführt, verzeichnet das Werk sämtliche Wohnstätten des Deutschen Reichs bis herunter zum letzten Einzelgehöft, wodurch freilich die Zahl der Artikel und Verweisungen auf fast das Dreifache des früheren Umfanges gestiegen ist. Bei jeder Siedelung sind alle die mannigfaltigen Fragen, die sowohl an ein Orts- als auch an ein Verkehrslexikon billigerweise gestellt werden können, zuverlässig beantwortet. Die topographische Lage und politische Zugehörigkeit, Einwohnerzahl, das zuständige Gericht, Bezirkskommando, Standesamt, alle Reichs-, Landes-, Gemeindebehörden, Vertretungen fremder Mächte, Bildungsanstalten, Museen, Wohlfahrtseinrichtungen, Banken und Gesellschaften, die Hauptzweige von Industrie und Handel, Garnison, Servisklasse, die zum Ort gehörigen Wohnplätze: alle diese und noch viele andere Dinge sind ausführlich behandelt. Vortrefflich erweist sich die Bearbeitung der Verkehrsverhältnisse eines jeden Ortes, sei es durch Angabe der daselbst befindlichen Post-, Telegraphen-, Fernsprech-, Bahn-, Postwagen-, Auto- und Schiffsverbindung, sei es durch Nennung der zuständigen Station. Nicht minder vortrefflich erscheint die Darstellung der Wasserwege. Der Brauchbarkeit des beigegebenen Apparates von 51 Plänen der Großstädte mit Straßenverzeichnissen, 19 Übersichtskarten, einer großen Verkehrskarte und vielen statistischen Beigaben sei hiermit noch besonders gedacht. Natürlich ist das Werk, zu dessen Herstellung ein wahrer Bienenfleiß gehörte, auf Grund amtlichen Materials bearbeitet. Es wird allen Verkehrs-, Verwaltungs- und sonstigen Ämtern, dem Industriellen, Kaufmann und Spediteur, überhaupt jedem an Handel und Wandel Interessierten, unentbehrlich sein.

Friedrich von Kleinwächter, Lehrbuch der volkswirtschaftspolitik. C. L. Hirschfeld. Leipzig 1911. 8°. 274 S. Geh. M 5.—.

Wie Kleinwächters bekanntes Lehrbuch der (theoretischen) Nationalökonomie, hält auch die neue Arbeit sehr glücklich die Mitte zwischen dickleibigen Kompendien und dürftigen Leitfäden. Das Wesentliche ist leicht verständlich dargestellt und gereifte Erfahrungen sind in mustergültiger Weise niedergelegt. Obst.

Permanente Report-Tabellen. 7 Hefte. M 10.—. Kommissions-Verlag Verein der Bankbeamten in Berlin W. 8.

Zur Vereinfachung der Zinsrechnung im Reportverfahren dienen Tabellen. Die vorliegenden, vom Berliner Makler-Verein herausgegebenen Büchlein „Parat“, von denen je nach der Tageszahl des Prolongationsmonats je eins der 7 Hefte zu benutzen ist, sind dauernd verwendbar und haben auch sonst von den bisher in Gebrauch gewesenen Tabellen manche Vorzüge. Obst.

Joseph Bucklin Bishop. The Panama Gateway. London, T. Fisher Unwin. Preis 10/6 Shilling.

Ein Buch von Joseph Bucklin Bishop über den Panamakanal würde das Interesse eines jeden Beob-

achters amerikanischer Verhältnisse und amerikanischer Wirtschaftspolitik erregen, selbst wenn Bishop in diesem Falle nicht auch gleichzeitig Sekretär der Kanalkommission gewesen wäre. Selbstverständlich gibt diese Tatsache dem bekannten Autor mehr denn je Gelegenheit, ein groß angelegtes Bild der Entwicklung dieses bedeutenden Kulturwerkes zu geben. Bishop hat das große Werk wachsen sehen, er hat zusammen mit Oberst Goethals auf der Panamaenge gelebt. Das Buch gibt einleitend eine historische Übersicht über die verschiedenen Projekte zur Überwindung der Panamalandenge und berichtet vor allen Dingen über den tragischen Versuch der Franzosen unter Lessep, wobei der Amerikaner mit Hochachtung von der todesmutigen Energie der französischen Ingenieure spricht, die immer in neuen Mengen zu der Arbeit zurückkehrten, um die Plätze ihrer Vorgänger einzunehmen. Der Kanal soll im nächsten Jahre eröffnet werden, und Bücher über dieses Thema sind daher in England verhältnismäßig häufig gewesen, keines aber ist vielleicht mit einer größeren Kenntnis der Arbeiten hinter den Kulissen geschrieben. Es bietet nicht nur eine Menge des Interessanten für den Ingenieur, sondern vielleicht wesentlich mehr für den Kaufmann und den Organisator, der sich über das Werden dieses Riesenbaues, an dem für einige Zeit über 60 000 Menschen gearbeitet haben, ein Bild machen will. Bemerkt sei, daß der Autor, der die persönliche Freundschaft des ehemaligen Präsidenten Roosevelt genießt, ein absoluter Vertreter einer unabhängigen, gleichberechtigten Benutzung des Wasserweges von seiten aller Nationen ist.

Douglas Knoop, M. A. Outlines of Railway Economics. London, Macmillan and Co. Preis 5/— Sh.

Das Buch macht den Versuch, die kommerziellen Probleme, die sich in der Bewirtschaftung von Eisenbahnen bieten, und die Prinzipien zu erklären, nach welchen Fahrpreise und Frachtsätze reguliert werden. Die Arbeit ist keine leichte, da die Eisenbahnen im allgemeinen mit der Veröffentlichung alles statistischen Materiales sehr zurückhaltend sind, so daß es schwer wird, wirklich einwandfreie statistische Grundlagen zu gewinnen. Es ist aus diesem Grunde verschiedentlich notwendig geworden, auf Mutmaßungen zu arbeiten. Das Buch beschäftigt sich vorwiegend mit der kaufmännischen und wirtschaftlichen Organisation von Privateisenbahnen, und die staatliche Eisenbahn von Preußen wird nur hier und da vergleichsweise angezogen. Nichtsdestoweniger verdient gerade deswegen das Buch die besondere Aufmerksamkeit deutscher Interessenten, weil es Fragen erörtert, deren Studium dem deutschen Studenten in Deutschland fast unmöglich sein muß.

C. Reginald Enock, C. E., F. R. G. S. The Republics of Central and South America. London: J. M. Dent & Sons, Ltd. Preis 10/6 Shilling.

Die Probleme, welche der südliche Teil Amerikas zu bieten hat, sind so vielseitiger Natur, daß ein Versuch, dieselben in einem, wenn auch starken, Bande zusammenzudrängen, immerhin nur ein Versuch bleiben muß. Wenn es C. R. Enock dennoch gelungen ist, ein klares und übersichtliches Bild der wirtschaftlichen und politischen Entwicklung der südamerikanischen Republiken zu geben, so ist dies in erster Linie der Darstellungsweise, die er für seinen Zweck gewählt hat, zu danken. Er hat ganz Südamerika in wirtschaftliche Gruppen geteilt und behandelt, Brasilien als die einzige nicht spanische Republik getrennt, nimmt dann die Republiken um die La-Plata-Mündung zusammen und schließlich die Andenrepubliken. Die verbleibenden Staatenverbände im Norden Südamerikas sowie die Republiken Zentralamerikas werden besonders beschrieben. Das Buch gibt eine klare und leichtverständliche Übersicht über die Fortschritte, welche in Südamerika gemacht worden sind, es beschränkt sich nicht darauf, nur zu berichten, sondern es erklärt teilweise mit großem Erfolge die Vorgänge, deren Augenzeuge wir in den letzten dreißig Jahren gewesen sind, und schließt mit einem Blick auf die Zukunft der südamerikanischen Staatenverbände. Wenngleich es klar wird, daß der Autor sein Thema mit einer großen Liebe für das Objekt desselben behandelt, so läßt sich doch gleichzeitig nicht verkennen, daß er sich der großen Schwächen, welche die Einwohner Südamerikas heute noch in wirtschaftlicher und politischer Beziehung zeigen, voll bewußt ist, und jedermann, sei er Nationalökonom oder Kaufmann, wird in dem Buche nicht nur eine reiche Fülle wirtschaftlichen Materiales finden, sondern auch einen ausgezeichneten Leitfaden zum Verständnis südamerikanischen Lebens. Das Buch verdient besonders Bemerkung wegen seiner kritischen Betrachtungen politischer und wirtschaftlicher Natur.

Ludwig W. Schmidt.

Literatur-Übersicht.

November 1913.

A. BÜCHER.

Aktiengesellschaft — *Friedländer, Dr. M.*, Die Aktiengesellschaft. Die Rechte d. Aktionäre Die Pflichten d. Vorstandes u. d. Aufsichtsrats. B., Haude u. Spener. 1913. M 2.50. — Aus d. Inh.: Die A. u. die Entstehg. d. Aktionärrechte. Die Rechte d. Aktionäre. Die Pflichten vom Vorstand u. Aufsichtsrat. Die Kommanditges. auf Aktien. Die Hauptvorschriften d. Aktienrechts nach d. HGB.

Bank, anglo-österreichische — *Morawitz, K.*, 50 Jahre Geschichte e. Wiener Bank. Vortrag anläßlich d. 50jähr. Jubil. d. anglo-österr. Bank Wien, Heller & Co. 1913.

Betriebsführung — *Dodge, J. M.*, Industrielle Betriebsführg. — *G. Schlesinger*, Betriebsführg. u. betriebswissenschaftl. Vorträge auf d. 54. Hauptvers. d. Ver. d. Ingen. (Sep.-Abdr. aus: Technik u. Wirtschaft.) B., J. Springer. 1913. M —.80.

Buchführung — *Hammelburger, G.*, Einführg. in d. Kontensystem Nürnbg., C. Kochs Verl. 1913. M —.60. — Aus d. Inh.: Grundbegriffe. Konten. Sachlicher Abschluß d. K. Geschäftsgang m. 3 K. Kredit- u. Wechselverk. Lasten u. Erträgnisse. Geschäftsgang m 8 Konten Zerlegg. d. Kapitalkontos. Formeller Abschluß u. Wiederbeginn d. K. Geschäftsgang m 10 Konten.

— *Metzl, A.*, Grundriß d. Buchhaltg. Ein Lehrbuch d. kfm. Verrechnungswesens f. Hörer d. Abiturientenkurse u. analoger hochschulmäß. Abtlgn f. Juristen, Techniker usw. W., A. Hölder. 1914. Geb. M 3.80. — Aus dem Inh.: I. Einltg. u. einf. Buchf. II. Doppelte Buchf. III. Die Erklärg. d. wicht. Konten. IV. Buchführg versch. Untersuchungsformen.

Chile — *Wagemann, Dr. Ernst,* Die Wirtschaftsverfassung d. Republik Chile. Zur Entwicklungsgeschichte der Geldwirtschaft u. d. Papierwährg. (253 S.) 8°. Münch., Duncker & Humblot. 1913. M 6.—; geh. M 7.50. — Aus d. Inh: Das Zeitalter d. Naturalwirtschaft: Die arbeitsteilige und kapitalistische Ausgestaltg. d. Produktion. (Salpeterindustrie. Kupferproduktion. Landwirtschaft. Gewerbe.) Die Entfaltg. d. Verkehrs u. d. Kredits: (Die Verkehrsmittel. Handel. Banken. Börsenwesen) — Die Entwicklg. des Geld- u. Finanzwesens. (Geschichte der Währg. u. d. Konjunkturen. Wechselkurs. Zahlungsmittel. Finanzen.) — Grundlagen u. Folgen der Geldwirtschaft. (Die Fremdwirtschaft. Nationale Wirtschaftskraft. Bevölkerungszahlen. Volkscharakter. Staat.)

Exportgeschäfte — *Oberparleiter, K.*, Die Durchführg. v. Exportgeschäften (Publik. d. Export-Akad.). W., Verl d. Export-Akad. 1913. Kr. 1.20. — Aus d. Inh.: I. Das Korrespondenzbureau. II. Der Briefverkehr. Direkter Export auf feste Rechg. Export d. Vermittlg. v. Vertretern. Einkaufskommissionsexport.

Feuersicherheit, die, der Baukonstruktionen. Von *K. Schima* (Publ. d. Exportakademie.) Wien, Verl. d. Exportakademie. 1913. K. —.40.

Internationalrechtliche Abhandlungen. Von *Dr. Arth. Lebrecht.* Mannheim, J. Bensheimer. 1913. M 2—. — Aus d. Inh.: Einziehg. v. Außenständen in d. Schweiz. — Beitreibg. v. Außenständen in Österr. Rechtsschutz deut. Warenzeichen im Ausl. Die Bestimmgn. f. in Österr. reis. deut. Kaufl. Rechtsstellg. d. deut. Gläubiger bei Konkursen im Ausland. Die Verjährg. v. Warenfordergn. im intern. Verkehr. Intern. Recht hinsichtl. Anwaltsgebühren. Das österr. u. deut. Mahnverfahren in vergl. Darstellg. Die Vollstreckg. v. deut. Kosten. Festsetzungsbeschlüsse in d. Schweiz. Die Vollstreckg. deut. Urteile in Italien. Prozeßführg. gegen Ausländer u. Verjährg. d. deut. Warenfordergn. in d. Schweiz.

Italien — *Züblin, Dr. Rob.,* Die Handelsbeziehungen Italiens vornehmlich zu den Mittelmeerländern. Dargestellt auf wirtschaftsgeographisch-polit. Grundlage. (Probleme der Weltwirtschaft. Schriften d. Instituts f. Seeverkehr u. Weltwirtschaft an d. Universität Kiel. Hrsg. v. Prof. Dr. B. Harms. 16.) (XII, 415 S.) Lex 8°. Jena, G. Fischer. 1913. M 15.—. — Aus d. Inh.: I. Tl. Urproduktion. (Landwirtschaft in d. drei Regionen Italiens. Die Bodenbenutzg. u. d. Wert d. Gesamtproduktion. Die Hauptkulturen d. Landw. Die Maulbeerbaum- u. Seidenraupenzucht. Viehzucht. Bonifikationen. Die Kämpfe d. ldw. Arbeiter zur Besserg. ihrer Lage. Die ldw. Genossenschaften. Bergbau. Seefischerei.) — II. Die Stoffveredlg. (Die Hindernisse einer raschen Entwicklg. der Industrien Italiens. Ausnützg. d. Wasserkräfte. Industrien d. heut. Italiens.) — III. Seeschiffahrt. — II. Tl. Italien unter besond. Berücksichtg. d. Mittelmeerstaaten. (I. Handelspolitik. II. Gesamtaußenhandel. III. Die Handelsbeziehgn. zu d. Mittelmeerstaaten.)

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

Buckland, P. L. The Indian Companies Act of 1913. 15 sh. netto. Verlag: Thacker.

Bucknill, A. Shipping. The Law relating to tug and tow. 8 vo. 3 sh. 6 d. netto. Verlag: Wesley & S.

Clarke, Allen. The Effects of the factory system. 3. Auflage. Crown 8 vo. 174 S. 1 sh. netto. Verlag: Dent.

Cole, G. D. H. The World of labour: a discussion of the present and future of trade unionism. Crown 8 vo. 452 S. 5 sh. netto. Verlag: Bell.

Crosfield, A. W. E. Pitman's telegraph ciphers. 21 sh. netto. Verlag: Pitman.

Financial Times. Investor's guide (The) a practical manual. 8 vo. 162 S. 1 sh. netto. Verlag: Financial Times.

— Business prospects year book. Crown 8 vo. 10 sh netto. Verlag: Financial Times.

Giffen, Sir Robert. Statistics. 485 S. 12 sh. netto. Verlag: Macmillan.

Green, H. P. Complete Mercantile Arithmetic. 646 S. 4 sh. 6 d. netto. Verlag: Pitman.

Hart, A. B. Social and economic forces in American hystory, from the American Nation: a history. 8 vo. 6 sh. netto. Verlag: Harper.

Hawtrey, R. G. Good and bad trade (Cause of trade fluctuations). 288 S. 6 sh. netto. Verlag: Constable.

Heelis, F. Theory and Practice of Commerce. 620 S. 4 sh. 6 d. netto. Verlag: Pitman.

Joseph, Leopold. The evolution of German banking. 138 S. 3 sh. 6 d. netto. Verlag: C. & E. Layton.

Kerby, D. M. The Law of trade marks and trade name. 4. Auflage, redigiert von F. G. Underhay. 8 vo. 35 sh. Verlag: Sweet & M.

Longford, Joseph H. The evolution of new Japan. Royal 16 mo. 174 S. 1 sh. netto. Verlag: Cambridge University Press.

Mitchell, W. C. Business cycles. 610 S. Verlag: University of California Press.

Mitford, E. Bruce. Japan's inheritance. 388 S. 10 sh. 6 d. netto. Verlag: Unwin.

Moore, M. C. Fighting the enemies of the shopkeeper. 8 vo. 55 S. 6 d. netto. Verlag: Draper's Record.

Mort, F. Commercial geography of the world. 2 sh. 6 d. Verlag: Oliver.

Moxon, Thomas Bonchier. English practical banking. 17 Auflage. 8 vo. 124 S. 4 sh. 6 d. netto. Verlag: J. Heywood.

Paul's Simplicode: for travellers, tourists, business men etc. 12 mo. 160 S. Brosch. 1 sh. netto. Verlag: S. Paul.

Pickering, E. T. Commercial arithmetic. 208 S. 1 sh netto. Verlag: Blackie.

Radcliffe, J. W. The Manufacture of woolen and worsted yarns. Crown 8 vo. 358 S. 5 sh. netto. Verlag: Emmott.

Rector, F. L. Underground waters for commercial purposes. Crown 8 vo. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Chapman & H.

Reed's Tables of distances between ports and places in all parts of the world. Neue Aufl. 8 vo. 1 sh. 6 d. netto. Verl.: Simpkin.

Rogers, Walter T. Dictionary of abbreviations: being citations of those terms used in the professions, sport and trades. 8 vo. 162 S. 7 sh. 6 d. Verlag: G. Allen.

Rollins, M. Tables showing the net return from bonds, stocks and other investments. Crown 8 vo. 7 sh. 6 d. netto. Verlag: Railway and Travel Monthly.

Rutter, Henry. General Interest Tables. 10 sh. 6 d. netto. Verlag: Effingham Wilson 54 Threadveedle St. E. C.

Scott, J. F. Estimates and valuations. 8 vo. 10 sh. 6 d netto. Verlag: Gas World.

Shawcross, Walter. Manual of Commercial English. 234 S. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Pitman.

Stanford, E. Atlas of Chinese Empire. 22 Karten, 16 S. 10 sh. 6 d. netto. Verlag: Morgan & S.

Webb, J. J. Industrial Dublin since 1698, and the Silk Industry in Dublin. Crown 8 vo. 220 S. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Maunsel.

Weston, W. J. and *Crew, A.* Pitman's dictionary of economic and banking terms. 154 S. 2 sh. 6 d. Verlag: Pitman.

Whelpley, James Davenport. The Trade of the world. 8 vo. 446 S. 9 sh. netto. Verlag: Chapman & H.

Wood, D. Accountancy for retail traders. 8 vo. 120 S. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Mexbro' & Swinton Times.

Year-Book. Social Progress of 1913/14. 2 sh. netto. Verlag: Nelson.

Eine Erleichterung der Buchführungs rbeiten bringen *Soenneckens Dauerkontenbücher.* Die Führung eines besonderen Registers ist überflüssig, ein Übertragen von Konten nicht mehr notwendig. Ausführlichen Aufschluß über *Soenneckens Dauerkontenbücher,* in denen die Kontenblätter so fest wie in einem gebundenen Buche gehalten werden, gibt der beiliegende Prospekt der Fabrik *F. Soennecken, Bonn.*

Außer dieser Beilage liegen diesem Hefte auch eine Broschüre der Firma *Hans Th. Hoffmann, Berlin,* sowie ein Prospekt über die *Bücher von Dr. Georg Obst* aus dem *Verlage dieser Zeitschrift* bei, die ebenfalls dem ganz besonderen Interesse unserer Leser empfohlen seien, auch sei auf *die bedeutende Vergünstigung bei dem Bezug zweier Werke aus der Praxis* hingewiesen, über die eine dem Hefte beiliegende Karte Aufschluß gibt.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 11 LEIPZIG · FEBRUAR 1914 6. JAHRG

Monatsübersicht zur Rundschau.

Die Geldflüssigkeit, die schon im letzten Monat des abgelaufenen Jahres dem deutschen Geldmarkt sein Charakteristikum gab, hat sich nach einer glücklichen Überwindung des Jahresultimo im neuen Jahr weiter fortgesetzt. Das starke Geldangebot hat Sätze gezeitigt, wie wir sie kaum in den letzten zwei Jahren verzeichnen konnten; $1\,^1/_2\,^0/_0$ für tägliches Geld, $3\,^1/_8\,^0/_0$ für Privatdiskonte sind Leihsätze, die nur zu leicht den falschen Anschauungen über den deutschen Kapitalmarkt den Weg zu bahnen vermögen. Es ist falsch, von den Verhältnissen am Geldmarkt auf die Situation am Kapitalmarkt einen Rückschluß zu ziehen, denn die dem offenen Markt zurzeit zur Verfügung stehenden Gelder sind hauptsächlich Zinseingänge der großen Hypothekenbanken, die, vorübergehend kurze Anlage suchend, schon in den ersten Wochen des Frühjahrs für die Dividendenzahlungen wieder bereitgehalten werden müssen. Die Ungunst der wirtschaftlichen Verhältnisse in den letzten $1\,^1/_2$ Jahren hat den deutschen Kapitalmarkt besonders auch durch die Inanspruchnahme von seiten des Auslands zu sehr geschwächt, als daß er sich in den letzten Wochen, einer Zeit ruhigerer Verhältnisse, wieder vollständig hätte reorganisieren können. Besonders wenn man sich im Nachfolgenden die Zahlen der Emissionen im Jahr 1913 vor Augen hält, vermag man die Richtigkeit dieser Behauptung einzusehen und den Schluß von einem gekräftigten Kapitalmarkt auf eine günstigere Weiterentwicklung der wirtschaftlichen Verhältnisse im Anfang des neuen Jahres als trügerisch zu erkennen. — Bei einer Gesamtemissionssumme in Höhe von 2639 Millionen Mark (Kurswert) beanspruchten im Jahre 1913 die deutschen Staatsanleihen 765, die Kommunalanleihen 407, die Industrie-Obligationen 209, die Industrie-Aktien 530, die deutschen Kapitalbedürfnisse zusammen 2035 Millionen Mark. Durch ausländische Kapitalbedürftige wurden insgesamt 603 Millionen Mark gegen 207 Millionen Mark im Vorjahre dem deutschen Kapitalmarkt entzogen. — Der Gegensatz zwischen den ausländischen Kapitalansprüchen im Jahr 1913 und denen im Jahr 1912, das verhältnismäßig ungünstige Verhältnis zwischen dem ausländischen und inländischen Kapitalbedarf lassen die Mahnung verstehen, die der Preußische Handelsminister in bezug auf die Emission ausländischer Wertpapiere in Deutschland den Emissionshäusern zukommen läßt. Diese Mahnung ist im Hinblick auf die in der nächsten Zeit an den Markt tretenden Ansprüche Preußens in geschätzter Höhe von 500 Millionen Mark vollauf berechtigt, aber sie muß doch einige Bedenken hervorrufen, wenn man berücksichtigt, daß der Handelsminister durch seine Auslassungen (Warnungen des Publikums vor Ankauf noch nicht zugelassener ausländischer Wertpapiere, da durch eine Inhibierung der Zulassung ein solcher Besitz für es in Preußen nicht realisierbar sei), eine Sperre der preußischen Effektenmärkte für die nächsten Monate dem ausländischen Kapitalbedarf gegenüber beabsichtigt. Es ist nicht unrichtig, wenn man aus dieser schon zum wiederholten Male vom Preußischen Handelsminister erhobenen Mahnung den Schluß zieht, daß unsere deutschen Emissionsbanken noch heute das Wohl der deutschen Volkswirtschaft des öfteren hinter eigene egoistische Gewinnrücksichten zurücktreten lassen. Hierfür spricht die Menge der in Deutschland umlaufenden zweifelhaften ausländischen Papiere und nicht zuletzt die Summe von 603 Millionen Mark, in welcher Höhe außerdeutsche Länder ihren Kapitalbedarf im Jahr 1913 in Deutschland stillten, besonders wenn man sich die wiederholten Mahnungen zur Einschränkung der Kredite, die von der deutschen Bankwelt im abgelaufenen Jahr an die deutschen Industrien gerichtet wurden, vergegenwärtigt. Aus politischen wie wirtschaftlichen Gründen und zum Zwecke finanzieller Kriegsbereitschaft, besonders auch zur Hilfe der wirtschaftlichen Erschließung der mit Naturreichtümern gesegneten exotischen Staaten soll Deutschland, schon um das Prestige des deutschen Kaufmanns im Auslande zu erhöhen, als Geldgeber für außerdeutsche Staaten fungieren, aber nur in einem Maße, das der deutschen Volkswirtschaft zuguterletzt gewinnbringend ist, das der Befriedigung deutsch-inländischen Kapitalbedarfs keine Einschränkung auferlegt. Hätten sich sämtliche deutschen Emissionshäuser bei ihren Kapitaltransaktionen in der letzten Zeit immer von diesem Gesichtspunkte leiten lassen, so wäre die Mahnung des Preußischen Handelsministers und sein voraussichtliches Eingreifen hinfällig geworden. Nimmt das Eingreifen der vorgesetzten deutschen Handelsbehörde schärfere Formen an, so muß es als eine Behinderung des freien Kapitalverkehrs schädliche Wirkungen zeitigen und die preußischen Banken haben es sich dann selbst zum Teil mit zuzuschreiben, wenn sie in ihrer freien Arbeitsentfaltung behördlich zugunsten nichtpreußischer, besonders hamburgischer Banken behindert werden. — Der große Kapitalbedarf in- und ausländischer Staaten, die noch nicht vollständig vollzogene Realisierung der außerordentlich günstigen Welternten wird die Hauptgeld- und -kapitalmärkte stark in Anspruch nehmen, aber es ist sicher, daß trotz dieser Ansprüche die schon eingesetzte Reorganisation genügen darf, um den verschiedenen nationalen Wirtschaftsgebieten die Überwindung der Depressionsperiode etwas zu erleichtern. Bürklin.

Selbstkosten plus x Prozent.

Von Joh. Kempkens, Köln.

Wenn man von Waren- und Kaufhäusern sowie von Konsumgenossenschaften absieht, dann läßt sich sagen, daß der Detailhandel verhältnismäßig selten zum Gegenstand handelswissenschaftlicher Darstellungen gemacht wird, obwohl doch auch hier in der Neuzeit sich große Wandlungen vollzogen haben. Nicht einmal das von manchen Handelstechnikern so gern gerittene Pferd der Buchführung wird auf den Detailhandel losgelassen. Und doch bietet der Detailhandel heute genügend Stoffe, die einmal systematisch bearbeitet werden könnten. Im allgemeinen herrscht wohl die Ansicht vor, daß der Grundsatz der modernen Waren- und Kaufhäuser von dem großen Umsatz und dem kleinen Nutzen auf den sonstigen Detailhandel nicht anzuwenden sei. Das Erzielen eines möglichst großen Umsatzes ist aber unzweifelhaft auch hier vorhanden, mit dem kleinen Nutzen hat es allerdings mitunter eine eigene Bewandtnis, nach meinen Beobachtungen neige ich jedoch der Ansicht zu, daß es in den meisten Waren- und Kaufhäusern, von besondern Gelegenheiten eines Ramsches oder einer Propaganda abgesehen, nicht viel anders aussieht, selbst im Großhandel geht es in einzelnen Branchen noch recht konservativ zu.

Unter den verschiedenen Mitteln, durch deren Anwendung der Umsatz vergrößert werden soll, hat insbesondere das Verkaufssystem „Selbstkosten plus x %“ einen größeren Wellenschlag ausgelöst, während von dem ebenfalls neuzeitlichen System „Fakturenpreis oder Einkaufspreis plus x %“ kaum die Rede ist. In Heft 4 und 5 dieser Zeitschrift hat Schär das System „Selbstkosten plus x %“ zum Gegenstand einer Untersuchung gemacht, und diese Ausführungen haben mich veranlaßt, auf dieses Verkaufssystem noch einmal einzugehen, nachdem ich schon früher in der Fachschrift „Schuh und Leder“ mich damit beschäftigt hatte. In meiner Darstellung gehe ich von dem Schuhhandel aus, in dem ich das System näher kennen lernte, ähnlich wie in dieser Branche dürfte es auch im großen und ganzen von anderen gehandhabt werden.

Die Idee, dem konsumierenden Publikum den Aufschlag auf den Selbstkostenpreis bekanntzugeben, war zweifellos ein guter Reklametrick, die falsche Auffassung des Publikums über „Selbstkosten“ mußte den Selbstkostengeschäften weite Käuferschichten zuführen, mußte mithin Umsatz steigernd wirken. Bei der Inszenierung dieser Geschäftsreklame mögen wohl psychologische Erwägungen mitgespielt haben: man kann ein Bestreben der Konsumenten beobachten, dem Produzenten näher zu kommen, und das System „Selbstkosten plus x %“ ähnelt dem „Verkauf zu Fabrikpreisen“, bei dem der Konsument durchweg auch nicht bedenkt, daß diese „Fabrikpreise“ keineswegs die Preise sind, die der Detailhändler anlegt, und die Reklame „Selbstkosten plus x %“ wird dann ihre Wirkung versagen, wenn das Publikum den Begriff der Selbstkosten richtig erfaßt hat.

Es lag in der Natur der Sache, daß der Selbstkostenbegriff eine lebhafte Auseinandersetzung unter den Beteiligten hervorrufen mußte. Gewiß kann handelstechnisch kein Zweifel bestehen, was man unter Selbstkosten zu verstehen hat, indessen konnten die nicht Selbstkosten annoncierenden Geschäfte sehr wohl gegen ein Verkaufssystem Front machen, das geeignet war, im Publikum den Anschein eines besonders günstigen Angebots hervorzurufen, zumal doch das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb dem, was das Publikum unter einer Anzeige versteht, eine große Bedeutung einräumt. Der Kampf der übrigen Detailhändler richtete sich auch nicht gegen eine Unterdrückung der Reklame „Selbstkosten“, sondern gegen die Unterlassung einer Erklärung derselben seitens der fraglichen Geschäfte. Daß letzteren eine derartige Behandlung der Reklame nicht gar zu angenehm sein mußte, ließ sich schon an der Abfassung der Annoncen erkennen, da die Erklärung in recht kleiner Schrift gegeben wurde. Dem Kammergerichtsurteil (vgl. Heft 4, S. 101), das ja für die anderen Provinzen keine maßgebende Bedeutung hat, ist neuerdings ein Urteil des Landgerichtes Dortmund in der Selbstkostenfrage hinzuzufügen:

„Die von dem Beklagten gemachte Reklame stellt nichts Neues dar und vor allem bedeutet ihr System keine volkswirtschaftliche Tat. Die Beklagte verkennt selbst nicht, daß sie den Anschein eines besonders günstigen Angebotes tatsächlich hervorruft und auch hervorrufen will, um den Umsatz zu steigern, weil sie ja ohne großen Umsatz mit Verlust arbeiten würde. Es war deshalb zu untersuchen, ob dieser Anschein eines besonders günstigen Angebotes durch unrichtige Angaben erreicht wird. Es wird zur Anwendung des § 3 des Gesetzes vom 7. Juni 1909 lediglich objektive Unrichtigkeit verlangt. Diese objektive Unrichtigkeit liegt aber schon dann vor, wenn in der Allgemeinheit des Publikums unter dem Worte „Selbstkostenpreis“ etwas anderes verstanden wird, als die Beklagte darunter verstanden wissen will. Ob eine Angabe unrichtig ist, ist mit Rücksicht auf den Sinn zu entscheiden, in welchem das Publikum sie auffaßt. Daher kann die Unrichtigkeit auch dann angenommen werden, wenn die Auffassung des Publikums, objektiv betrachtet, eine unrichtige ist. Mit Recht sagt das Kammergericht im Urteil vom 21. Februar 1912 „allerdings ist nun in solchen Fällen, in denen der Ausdruck „Selbstkosten“ oder „Selbstkostenpreis“ zu Zwecken der Reklame gebraucht wird, in erster Linie die Auffassung der Kreise maßgebend, an die sich die Reklame wendet, also des kaufenden Publikums“. Dieser Satz trifft die für die Entscheidung des Prozesses wesentlichen Punkte. Das Gericht konnte aus eigener Sachkunde feststellen, daß das kaufende Publikum in seiner Allgemeinheit sich nicht in eine Untersuchung über den Begriff des Selbstkostenpreises beim Lesen der Reklame vertieft, sondern beim Handel im Gegensatz zur Fabri-

kation — unter Selbstkostenpreis immer noch, falls es nicht besonders aufmerksam gemacht ist, den Nettoeinkaufspreis versteht. Wesentlich ist, daß das Publikum den Selbstkostenpreis des Händlers auf den Augenblick des Einkaufs durch den Händler bezieht und nicht auf den Augenblick des Verkaufs durch den Händler, wenn auf den Nettoeinkaufspreis sämtliche Geschäftsunkosten draufgeschlagen sind. Der wesentliche Unterschied bleibt immer der, ob das kaufende Publikum beim Selbstkostenpreis des Händlers die erst nach dem Einkauf entstehenden sämtlichen Unkosten des Umsatzes als Miete, Angestelltengehälter, Licht, Ausstattung, Steuern usw. einzurechnen pflegt. Wie schon ausgeführt, steht die unbeeinflußte Auffassung des kaufenden Publikums in der Gesamtheit nicht auf diesem Standpunkt. Die Angaben der Beklagten sind aber dann nicht mehr irreführend, wenn sie das Wort „Selbstkostenpreis" selbst aufklärt. Soweit also die Beklagte in ihren Bekanntmachungen den Zusatz „die Feststellung des Selbstkostenpreises geschieht auf Grund des Nettoeinkaufspreises zuzüglich Fracht und sämtlicher Geschäftsunkosten" hinzufügt, sind ihre Angaben nicht mehr unrichtig im Sinne des § 3 des Ges. v. 7. 6. 09. Indessen darf die Aufklärung nicht in einer Weise geschehen, die einer Verschleierung direkt gleichkommt. Letzteres ist nach der Auffassung des Gerichtes hier der Fall, wo die Beklagte in ganz kleiner Schrift und nur nebenbei den wichtigsten Satz über den Begriff der Selbstkosten einschiebt, so daß er von dem oberflächlich lesenden Publikum übersehen werden muß. Gerade diese Art der Aufklärung steht in einem unvereinbaren Gegensatz zu dem von der Beklagten besonders betonten, ihr angeblich eigentümlichen Bestreben, den dunklen Schleier des Geheimnisses zu lüften, der herkömmlich über den Gewinn des Unternehmens gebreitet wird."

In dieser Auffassung wird auch der Detailhandel sich mit der „Selbstkostenreklame" zufrieden geben können, ob auch die Selbstkostenpreisgeschäfte davon erbaut sein werden, ist eine noch offene Frage.

Es wurde schon erwähnt, daß eine andere Art der Reklame und des Geschäftsbetriebes aufgetaucht ist, die eine Abänderung des Selbstkostenpreisprinzips darstellt: der Verkauf zu „Fakturenpreis plus x %" oder „Einkaufspreis plus x %". Hierbei kann zunächst keine Meinungsverschiedenheit bestehen, jedenfalls gehören zu dem Fakturenpreis keine Vertriebsspesen. Das Geschäft wird folgendermaßen gehandhabt: Auf der Ware oder der Umhüllung ist der Fakturenpreis besonders bezeichnet z. B. ein Paar Herren-Chevreaux-Schnürstiefel

Fakturenpreis	14,50 M
Fracht, Papier, Kordel	0,20 „
plus 10 %	1,47 „
	16,17 M

Bei Kinderschuhen wird der Frachtaufschlag mit 0,10 M eingesetzt. In beiden Fällen wird aber an dem Frachtzuschlag etwas verdient, im allgemeinen kann man mit einem Gesamtaufschlag von 12 % rechnen. In einem derartigen Geschäft ging man von folgenden Erwägungen aus. Im ersten Jahre rechnen wir mit einem Umsatz von 300000 M, davon 12 % ergeben 36000 M Bruttonutzen, ab Geschäftsspesen 28000 M. Im zweiten Jahr erwartet man 400000 M Umsatz und eine Verringerung der Spesen durch Herabdrückung der Reklameposition von 8000 M auf 6—4000 M. Die Erwartungen scheinen sich bisher zu erfüllen. Anscheinend ist dieses System durchsichtiger als das Selbstkostenpreissystem, und auch der Bruttoaufschlag zeigt eine geringere Höhe, aber ein Pferdefuß ist auch hier verborgen, wie noch gezeigt werden soll.

Wenn der Detailhandel die Selbstkostenpreisgeschäfte mit Hilfe der Bestimmungen des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb zu bekämpfen sucht, so ist ihm durch den Aufbau dieser Geschäfte vielfach eine Schranke gesetzt. Nach meinem Dafürhalten scheint die Organisationsform mit zu dem Zweck gewählt worden zu sein, dem Wettbewerbsgesetz möglichst keine Handhabe zu bieten. Es ist eine Regelerscheinung, daß das Selbstkostenpreisgeschäft wie auch das Fakturenpreisgeschäft die Form einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung annehmen. Das will an sich noch nicht viel besagen, aber weiterhin habe ich bei einer Anzahl solcher Unternehmungen festzustellen versucht, welche Rolle die Gesellschafter spielen. In den mir bekannt gewordenen Fällen waren die Gesellschafter Grossisten oder Fabrikanten. Dieses Verhältnis drückt dem Unternehmen einen charakteristischen Stempel auf. Die Grossisten kaufen die Waren ein und verkaufen sie unter Zuschlag ihres Gewinnes an ihre G. m. b. H., also an sich selbst. Auf diese Weise bringt man in den Einstandspreis schon eine gewisse Elastizität.

Man ist seitens eines Fakturenpreisgeschäftes soweit gegangen, daß der Grossist der G. m. b. H. teilweise an Großabnehmer zu Preisen lieferte, die etwas über denjenigen blieben, zu denen die Waren der G. m. b. H. in Rechnung gestellt wurden, um einer etwaigen Klage der Konkurrenz wirksam entgegentreten zu können und einer Verurteilung durch das Gericht vorzubeugen. In diesem Falle müssen die Detaillisten denn auch eingestehen, daß sie machtlos sind. In einem anderen Falle wird ein Prozentgeschäft ebenfalls in Form einer G. m. b. H. betrieben und die 4 liefernden Fabriken, die natürlich auch Gesellschafter sind, haben die Verpflichtung übernommen, eine etwaige Unterbilanz auf die Dauer von 3 Jahren zu ihren Lasten zu nehmen.

Bezeichnend für die Geschäftsart „Selbstkostenpreis" oder „Fakturenpreis plus x %" ist ferner der Umstand, daß sie meist als Etagengeschäfte betrieben werden. Auf diese Weise wird die Selbstkostenpreisreklame durch den Hinweis auf den Wegfall hoher Ladenmiete, teurer Schaufensterdekoration wirksam unterstützt. Wenn auch diese

Angaben über die Spesenersparnis keineswegs immer zutreffend sind (eine Firma machte bekannt: unsere Miete beträgt 5000 M, für ein gleich großes Lokal zahlt man im Parterre 24000 M, wobei sie nur vergaß, die Lage anzugeben), das kaufende Publikum kann sie meist nicht nachprüfen und bedenkt vor allem nicht, daß den Ersparnissen Mehrausgaben anderer Art gegenüberstehen. Es ist bekannt, daß die Warenhäuser zu den verschiedensten Mitteln greifen müssen (Erfrischungsraum, Dachgarten, Modeschauen, photographisches Atelier), um die Besucher in die oberen Abteilungen zu ziehen, und ein nur Etagengeschäft muß naturgemäß ebenfalls größere Anstrengungen machen, um den Käufern das Treppensteigen oder Hinauffahren schmackhaft zu machen.

Es wäre nun die Frage zu prüfen, wie es mit der Berechnung der Selbstkosten aussieht. Bekanntlich begann das System mit einer sogenannten Umsatzbonifikation von 10 %, mittlerweile ist man schon auf $7\frac{1}{2}$ % herabgegangen, und es würde kaum überraschen, wenn demnächst 5 % erschienen. Das System ermöglicht derartige Manipulationen. Ob das geschäftlich klug ist oder nicht, kommt zunächst nicht in Frage, hier handelt es sich darum, zu zeigen, wie mit dem System gearbeitet werden kann. Da die Selbstkosten- und Fakturenpreisgeschäfte als G. m. b. H. auftreten, so sind sie berechtigt, Gehälter für die Geschäftsführer, d. h. für die Gesellschafter, in die Selbstkosten einzurechnen. Eine Herabsetzung der Umsatzbonifikation kann durch Erhöhung dieser Gehälter ausgeglichen werden. Wie wichtig dieser Posten ist, erhellt aus dem Umstande, daß die Gesellschafter der mittlerweile zusammengebrochenen „Herrenkleidervertriebsgesellschaft m. b. H., Berlin“ je 20000 M Gehalt in die Selbstkosten einrechneten. Eine Revision der Bücher würde nicht dartun können, daß die Selbstkosten nicht der Wirklichkeit entsprechend festgestellt wären, sie hat ja absolut nicht die Aufgabe klarzustellen, ob die angesetzten Gehälter auch angemessen sind. Solange die Verkaufspreise etwas unter denjenigen der konkurrierenden Detaillisten gehalten werden, bietet die Elastizität des Systems Mittel und Wege, mit den Selbstkosten in die Höhe und gleichzeitig mit der Umsatzbonifikation herabzugehen. Der Schleier, der über dem kaufmännischen Gewinnaufschlag gebreitet ist, wird durch das System nur scheinbar gelüftet, in Wirklichkeit ist der Konsument trotz Bekanntgabe des prozentualen Zuschlages für Unternehmergewinn genau so klug wie vorher. Das Unternehmen kann einen Gewinn erzielen, der sich aus 3 Teilen zusammensetzt: aus dem Gewinn bei dem Verkauf der Grossisten bzw. der Gesellschafter an die Gesellschaft, aus dem Gehalt der Geschäftsführer bzw. der Gesellschafter und aus der Umsatzbonifikation.

Wenn man das Verkaufssystem „Selbstkostenpreis plus x %“ mit dem hergebrachten Detailverkauf vergleichen will, dann muß man zunächst gleiche Verhältnisse schaffen. Der hergebrachte Detailhandel kalkuliert meist nicht eine Vergütung für die Arbeitskraft des Inhabers und der Familienangehörigen in die Verkaufspreise hinein (ob das richtig ist, soll hier nicht erörtert werden), der endgültige Reingewinn ist für ihn Arbeits- und Kapitalsaufwandentschädigung. Wenn er in gleicher Weise verfahren wollte wie die Selbstkostenpreisgeschäfte und wie die Fakturenpreisgeschäfte, dann hätte er seine Arbeitsvergütung schon weg und die 10 oder $7\frac{1}{2}$ % wären für ihn nach Abzug des Kapitalzinses reiner Überschuß über dasjenige, was er zu seinem Lebensunterhalt braucht. Wollte er so verfahren, dann würde er aber mit dem Steuerfiskus unbedingt aneinanderkommen, denn dieser kennt zwar Vertriebs- und Verbrauchsausgaben, erkennt aber als Vertriebsausgaben keinen Geschäftsgewinn, also keine Arbeitsvergütung des Prinzipals an. Das wäre nur möglich, wenn der Inhaber mit seiner Frau in Gütertrennung lebte und beide oder mit Kindern eine G. m. b. H. bildeten. Würde das aber allgemein durchgeführt, so würde höchst wahrscheinlich eine Änderung der Steuerberechnung herbeigeführt werden. Wenn man einwenden will, so etwas ist utopisch, dann möchte ich dagegenhalten, daß es doch genau so gut denkbar ist wie die Schaffung eines Gesetzes, das die Höhe der Selbstkosten und den beabsichtigten Gewinn dem Käufer bekanntzugeben fordern würde. In dem einen Falle hätte man wenigstens einen freien Entschluß, während man in dem anderen doch direkt auf dem Wege der Verstaatlichung des Handels marschierte.

Nachdem die Organisation des „Selbstkosten- und Fakturenpreis plus x %“-Geschäfte gekennzeichnet worden ist, wird jetzt noch einiges über die Wirkungen zu sagen sein, und zwar zunächst unter dem Gesichtspunkte des Warenverschleißes an die Konsumenten. Es erhebt sich hier die Frage, wie es mit der Höhe des Aufschlages und dem Einblick in den Gewinnaufschlag aussieht. Die eigenartige Organisation mit ihren mehrfachen Gewinnen gestattet, bei angeblich geringem Aufschlag, insgesamt einen beträchtlichen Nutzen zu erzielen, von dem der Konsument nichts ahnt und nichts ahnen kann, weil bis zu ihm sich bereits ein früherer Umschlag, wenn auch nur scheinbar, vollzogen hat.

Der Aufschlag vollzieht sich bei diesem Geschäft nicht mehr mit einem gewissen Bruttoaufschlag, meinetwegen 33,50 oder noch mehr Prozent, in dem dann die gesamten Spesen nebst Kapitalzins und Arbeitsaufwandsentschädigung enthalten sind. Der Aufschlag wird vielmehr in verschiedene Faktoren zerlegt: einmal in dem Aufschlag an die Vertriebsgesellschaft, dann in die gesamten Generalunkosten der Gesellschaft und endlich in den Reingewinn, in dem dann allerdings der Kapitalzins enthalten ist. Das Publikum sieht nur den letzten Faktor, den zweiten kann es sehen, wenn sich der einzelne die Mühe machen wollte, eine Bücherrevision zu bezahlen. Das wird aber aller Voraussicht nach nicht eintreten. Eher wird man doch die Konsequenzen ziehen und ein Ge-

schäft meiden, in dem man nicht bezüglich der Preise befriedigend behandelt wird.

Es wurde schon angedeutet, daß der mit Bruttoaufschlag arbeitende Detailhandel sich durchweg keine Arbeitsentschädigung berechnet. Würde er eine Trennung des Reingewinnes vornehmen derart, daß er sich ein Gehalt als Arbeitsaufwandsentschädigung berechnet, und dann noch einen Zuschlag erhebt für Unternehmergewinn minus Kapitalzins, so würde er höchst wahrscheinlich viel zufriedener werden. Angenommen ein Geschäft arbeitet mit 200000 M Kapital (eigenes und fremdes) und erzielt einen Umschlag von 400000 M, dann hätte es bei einer 6%igen Verzinsung von dem über die Generalunkosten einschließlich Arbeitsaufwandsentschädigung hinausgehenden Aufschlag von 10% oder von $7^1/_2$% noch immer einen Reinüberschuß von 7 bzw. $4^1/_2$%. Das bedeutet einen über die Aufwendung für den Lebensunterhalt hinausgehenden Gewinn von 28000 bzw. 18000 M, den man auf Seite legen könnte. Bei meinen Beobachtungen habe ich kein Detailgeschäft gefunden, das ein solch brillantes Geschäft macht. Daraus folgt weiter, daß man einen Aufschlag oder eine sogenannte Umsatzbonifikation von 10 oder auch nur $7^1/_2$% für zu hoch halten muß. Tatsächlich zeigen auch die Preise der Prozentgeschäfte, soweit gleiche Warenqualitäten in Frage kommen, keinen Unterschied gegenüber den Preisen der Geschäfte, die mit dem Bruttoaufschlag arbeiten.

Daß der Gewinn steigt mit der Größe des Umsatzes bzw. mit der Verkürzung der Lagerdauer ist eine Erscheinung, die in beiden Fällen eintritt, anderseits habe ich aber nicht feststellen können, wo ich Einblick erhielt, daß die Lagerdauer durch das Prozentgeschäft abgekürzt wurde. Einen mehrmaligen Umschlag des Lagers habe ich zwar gefunden, das war aber nicht bei Prozentgeschäften, und der Erfolg wurde dadurch erreicht, daß man sich auf wenige Artikel beschränkte. Sobald man aber ein reichhaltiges Sortiment unterhält, betrug der Lagerumschlag im besten Falle das $1^1/_2$fache. Wenn man nach dieser Richtung einen Vergleich zwischen Prozent- und Nichtprozentgeschäft anstellen will, dann ist das einwandfrei nur möglich, wenn dieselben Sortimente geführt werden, wo das aber der Fall ist, da ist eine Verschiebung zugunsten des Prozentgeschäftes nicht vorhanden. Das regulierende Preismaß ist für den Detailhandel die Konkurrenz, die anständige, ehrliche Konkurrenz. Nicht einmal der Größe des Geschäftsumfanges kann man die Bedeutung beimessen, daß man folgern könnte, je größer der Umschlag, desto niedriger die Preisstellung. Ich habe festgestellt, daß Geschäfte mit 40000 M Jahresumschlag bei gleichen Qualitäten nicht höhere Preise nahmen als solche mit 400000 M Umsatz. Sobald Qualitätsware in Frage kommt, sind z. B. die Warenhäuser für den konkurrierenden Detailhandel keine Preisverderber, sie können ihm nur einen Teil der bisherigen Kundschaft entziehen. Diese gleiche Preisstellung bei großem und kleinem Umsatz erkläre ich mir teilweise mit den geringeren Ansprüchen an das Leben, die von dem Inhaber eines kleinen Geschäftes gemacht werden, ich gebe aber zu, daß ich bei Kolonialwaren ein anderes Verhältnis gefunden habe.

An einem möglichst guten und billigen Einkauf und ebenso an einer Herabdrückung der Spesen hat jeder ehrliche Detailhändler, mag er Prozentgeschäft betreiben oder nicht, das größte Interesse, will er nicht von der Konkurrenz erdrückt werden. Die Herabdrückung der Spesen ist allerdings insofern schwierig, als die Ansprüche des Publikums auf Eleganz der Einrichtung, auf Bequemlichkeit bei der Bedienung, auf anziehende Schaufenster usw. im Zunehmen begriffen sind. Auch der mit Bruttoaufschlag arbeitende reelle Detailhändler setzt die Preise nicht höher an, wenn er billig einkaufen konnte. Eine willkürliche Preisgrenze wird nur in den Unternehmungen möglich, wo ein Publikum verkehrt, das hohe Preise bezahlen will; wenn auch diese Fälle vereinzelt sind, so kommen sie trotzdem vor. Von einer starren Preisformel etwa 11 : 10 kann für das Publikum nur dann ein Vorteil erwartet werden, wenn die 10 nicht der Willkür unterworfen ist. Wie gezeigt wurde, ist sie aber dehnbar infolge der Organisationspraktiken, und sie hat, wie ebenfalls nachgewiesen wurde, vor den Nichtprozentgeschäften kaum etwas voraus, wenn letztere nach den gleichen Grundsätzen verfahren. Aus meinen Darlegungen geht aber weiter hervor, daß auch das Prozentgeschäft an der Erhöhung unproduktiver Selbstkosten interessiert sein kann. In gewissen Fällen muß es sogar ein Interesse daran haben. Jedenfalls ist bei den Nichtprozentgeschäften das Interesse an der Steigerung unproduktiver Selbstkosten nicht größer. Die bisherigen Darlegungen ergaben, daß die Preisangemessenheit der Prozentgeschäfte für das Publikum recht fraglicher Natur ist, daß aber der Schleier über den Gewinnaufschlag durch die Bekanntgabe des 10- oder $7^1/_2$- oder x-prozentigen Aufschlages nicht lockerer wird.

Über eine Erscheinung des Prozentgeschäftes bin ich bisher nicht hinweggekommen. Wiederholt habe ich in Reklamen gelesen, daß ein unbeabsichtigter erzielter Gewinn, ein die 10 oder x% übersteigender Gewinn zu wohltätigen Zwecken, aber nicht im Betriebe, sondern für öffentliche Zwecke abgeführt werden soll. Wie kann denn eine genaue Kalkulation, die auf die Generalunkosten sagen wir 10% aufschlägt, mehr Gewinn erzielen, dann müssen doch die Generalunkosten nicht richtig ermittelt sein, der Konsument hat demnach zuviel bezahlt. Ich glaube, daß der Käufer verzweifelt wenig zufrieden ist, wenn ihm indirekt eine Wohltätigkeitssteuer auferlegt wird. In dem Worte „Selbstkosten“ liegt dann gleichzeitig ein Irrtum. Die Städte müßten eigentlich wünschen, daß möglichst viel Geschäfte mit Selbstkostenpreis entständen, dann würde der Warenverschleiß ein Mittel zur Bildung von Fonds der nicht beabsichtigten Gewinne der Kaufmannschaft. Der Kaufmann darf

seine ganze Kraft einsetzen, um möglichst billige Waren einzukaufen, um seine Unkosten herabzudrücken, um einen möglichst großen Umsatz zu erzielen, aber das Selbsterarbeitete gehört nicht ihm allein, ist das nicht ein Widerspruch gegen die kaufmännische Tradition! Wäre es dann nicht folgerichtig, wenn man einige Schritte weiter ginge und den ganzen Detailhandel verstaatlichte und den Kaufleuten ein Gehalt nach dem Umsatz garantierte. Die Bekanntgabe der Abführung des nicht beabsichtigten Gewinnes wirkt ähnlich der Reklame des Fakturenpreisgeschäftes, das in Nachahmung eines von einem Frauenverein veranstalteten Kinderhilfstages gleichfalls einen Kinderhilfstag veranstalten und 5% der Einnahme an das Komitee verabfolgen wollte. Eine einstweilige Verfügung sorgte dann, daß die Idee nicht zur Ausführung kam. Das Verfahren, mit dem Hinweis auf wohltätige Zwecke höchst persönliche Gewinne zu erzielen, erscheint wenig geschmackvoll und wird einem Unternehmen mit Tradition wohl widerstreben.

Im Maiheft 1913 der Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung wird bezüglich der Selbstkostenpreisgeschäfte die Erwartung ausgedrückt, daß das System zu einer Auslese seitens des Publikums unter den Detailhändlern führen könne, Schär geht in Heft 5 S. 146 der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis noch erheblich weiter und vertritt die Ansicht, daß das System „geradezu automatisch zu redlicher Bedienung der Konsumenten in bezug auf Qualität, Maß, Gewicht“ führe. Der reelle Warenhandel würde es zweifellos begrüßen, wenn der Surrogierung ein Ziel gesetzt werden könnte, die Surrogate verderben das ehrliche Geschäft mit den den Qualitäten angepaßten Preisen. Das Prozentgeschäft könnte bezüglich Qualität tatsächlich nichts anderes liefern als dem Preise entspräche, wenn es wie sonst üblich einkaufte. Durch die Verquickung von Grossist und Prozentvertriebsgesellschaft ist es aber möglich, auch für einen imitierten Gegenstand einen höheren Preis durchzuholen. Um bei der Schuhbranche zu bleiben, ist es doch eine Kleinigkeit, die Faktura so abzustellen, daß anstatt Ziegen-Chevreaux Roß- oder Lamm-Chevreaux, anstatt Boxcalf Mastbox oder Roßbox, anstatt Kalblack Roßlack zum gleichen Preise wie das bessere Fabrikat verkauft werden kann. Welcher Laie will sich erkühnen, die Qualitätsunterschiede festzustellen. Die neuen Gerbverfahren verbunden mit einer blendenden Aufmachung bei der Fabrikation täuschen Fabrikate vor, die selbst Schuhdetailhändler nicht immer mit Sicherheit unterscheiden sollen. Bezüglich der inneren Verarbeitung und der nicht sichtbaren Materialien kann natürlich das gleiche Manöver gemacht werden. Ob es klug ist, in dieser Weise zu verfahren, ist eine Sache für sich, ebenso wie bei dem Nichtprozentgeschäft. Jedenfalls hat das Prozentgeschäft diesbezüglich vor dem Nichtprozentgeschäft nichts voraus, die Qualitätsfrage bleibt in beiden Fällen eine Vertrauenssache. Das Prozentgeschäft hat Mittel und Wege genug, um eine automatische Wirkung nach der Qualitätsseite auszuschalten, es kann in dieser Hinsicht außerordentlich elastisch gestaltet werden. Das kann so weit gehen, daß das Publikum mit der Ware trotz der Täuschung recht zufrieden sein kann und mangels Aufklärung auch zufrieden bleibt. Die Fähigkeit der breiten Käuferschichten, eine Ware nach ihrer Qualität zu beurteilen, scheint auch keineswegs im Zunehmen begriffen zu sein, sonst würden die Geschäfte mit Imitationswaren und vor allem die Schleudergeschäfte nicht den zu beobachtenden Erfolg aufweisen. Die Prozentgeschäfte sind offenbar noch nicht das System, das dem Käufer die Sorge um die Qualität abnimmt. Wenn derartige Geschäfte von den Käufern aufgesucht werden, so geschieht es wohl selten in der Überzeugung, daß bei gleichen Preisen mehr oder bei niedrigeren Preisen dasselbe geleistet wird als bei den Nichtprozentgeschäften; um eine Auslese vornehmen zu können, müßte der Käufer über bedeutend größere Warenkenntnis verfügen, er müßte nicht nur Preise vergleichen können, die allein noch nicht viel besagen, er müßte auch Qualitäten unterscheiden können, was ihm aber bei der fortschreitenden Technik mit ihren immer vollkommeneren Imitationen zunehmend schwieriger wird.

Sodann ist in diesem Zusammenhange noch das Moment der Etage bedeutsam. Bei den Parterregeschäften ist das Publikum gewöhnt, Auslagen mit Preisen zu sehen und daraufhin oft erst ein Geschäft zu betreten. Bei dem Etagengeschäft fehlt zumeist die Auslage, wenn auch für das eintretende Publikum der Kaufzwang fehlt, es scheut sich naturgemäß, ohne Einkauf das Lokal zu verlassen. Für die Frage der Auslese ist dieser Umstand immerhin bedeutsam, und er wird es in erhöhtem Maße, wenn der Käufer einem etwas drängenden Verkäufer in die Hände fällt. Die 10 oder $7\frac{1}{2}$ oder x% zum Selbstkostenpreis verbürgen nach den gemachten Ausführungen keineswegs eine höhere Leistungsfähigkeit und darum können diese Geschäfte für die Herbeiführung einer Auslese nicht mehr beitragen als ein sonstiges gut geleitetes Detailgeschäft. Von einer automatischen Qualitätsgarantie könnte erst die Rede sein, wenn andere Voraussetzungen vorliegen, Voraussetzungen, die das Elastische, was man heute hineinbringen kann und auch hineinbringt, beseitigen. Würde das aber eintreten, dann wird voraussichtlich der Anreiz zur Begründung derartiger Unternehmungen fehlen.

In der erwähnten Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung wird von einer Bekanntgabe des Brutto-Aufschlages ein größerer Erfolg für die Möglichkeit einer Auslese erwartet, als von dem Selbstkostenpreis plus x%. Auch die Kenntnis des Brutto-Aufschlages würde noch keine Qualitätsgarantie verbürgen, bei gleichem Brutto-Aufschlag kann das Fabrikat dem Äußeren nach zwar gleich, den verwendeten Rohstoffen nach aber recht verschieden sein. Daß aber das System „Selbstkostenpreis plus x%“ einen Übergang zum Verkauf mit Angabe des Brutto-Aufschlages allgemein anbahnen

kann oder wird, möchte ich bezweifeln. Würde ein Geschäft diesen Weg beschreiten, so würde es voraussichtlich nur einen negativen Erfolg erzielen. Man denke sich ein Façon zu einem Damenhut ausgestellt mit der Etikette „Einkaufspreis 9.50 M, 100% Brutto-Aufschlag (diese Aufschläge habe ich gesehen) 9.50 M, Verkaufspreis 19.— M.“ Das Publikum würde sicher von horrendem Verdienst reden, vielleicht auch weniger schmeichelhafte Ausdrücke gebrauchen und das Geschäft nicht betreten. Bevor man zu diesem System übergehen könnte, müßte erst eine weitgehende Aufklärung über die Vertriebsunkosten Platz greifen, die vorerst nicht erreichbar erscheint. Dazu kommt, daß bei der stark verbreiteten Geheimniskrämerei vieler, wohl der meisten Kaufleute, eine starke Abneigung besteht, so weit in den Betrieb hineinsehen zu lassen. Daß eine Strömung aber so stark wird, daß allgemein eine Aufgabe dieser Stellungnahme erwartet werden kann, erscheint vorerst ziemlich unwahrscheinlich.

Man könnte annehmen, daß das „Fakturenpreis-Geschäft plus x%“ sich auf dem Wege der Bekanntgabe des Brutto-Aufschlages befinde, daß es schon weit nach dieser Richtung vorgeschritten sei. Aber in Wirklichkeit wird ja bei dem Aufschlag bei dem Übergang der Ware an den Konsumenten nicht der volle Aufschlag mitgeteilt, und dann ist ja auch noch ein Vorgewinn vorhanden. Mit den 10% wäre gar nicht auszukommen, die Spesen eines gut geleiteten, den Ansprüchen des Publikums gerecht werdenden Detailgeschäftes sind mindestens mit 18 bis 20% anzusetzen.

Bei all seinen Fehlern hat das System der „Selbstkosten plus x%“ vielleicht das eine Gute, daß es den Detailhandel zu einer genaueren Kalkulation antreibt, schon um die Selbstkosten-Geschäfte durch Zahlen wiederlegen zu können. Heute ist die Kalkulation bei manchem Detailisten noch Gefühlssache, und daß hier manches noch zu bessern ist, kann nicht bestritten werden.

Einen volkswirtschaftlichen Fortschritt bezüglich der Warenverteilung kann ich dem System „Selbstkostenpreis oder Fakturenpreis plus x%“ nicht zuschreiben: weder die Qualitätsseite der Ware noch die Preisangemessenheit wird unbedingt verbürgt, dafür ist das System viel zu kautschukartig. So lange die Praktiken zumeist sich in den beschriebenen Formen bewegen, kann man das System nur als einen Reklametrik ansprechen, freilich vorläufig als einen recht wirkungsvollen, und es hat eigentlich mehr Interesse vom Standpunkte der Reklametechnik als von dem eines Fortschrittes in dem Warenverschleiß. Wenn man auch nicht generell sagen kann, das System ist unreell, so läßt sich aber zum mindesten behaupten, daß es allgemein nicht das ist, was es zu sein scheint. Es wird zweifellos nicht so bald verschwinden, aber es wird auch nicht eine Allgemeinerscheinung des Detailhandels, es wird nicht die vorherrschende Organisation derselben werden.

Die Versand-Abteilung im Fabrikbetriebe.

Von Carl Redtmann, Berlin.

An der Spitze der Versand-Abteilung steht der Vorsteher und unterstellt sind diesem verschiedene Beamte, deren Beschäftigung der Genannte einzuteilen hat. Der Vorsteher übernimmt die Leitung des Ganzen und hat Instruktionen und Weisungen zu geben, wie jede einzelne Arbeit erledigt werden soll. Das Pensum erstreckt sich auf Korrespondenz, Avisieren, Eintragungen in die Konten und in verschiedene Bücher, sowie Anweisungen für den direkten Versand, Kontrolle im Innern usw. Der Vorsteher hat dafür zu sorgen, daß die Arbeit richtig verteilt wird und seitens seiner Beamten eine gründliche und sachgemäße Erledigung erfolgt.

Nach meinem Dafürhalten dürfte zur genauen Übersicht der gesamten Abteilung das nachfolgende System das praktischste sein.

Da ist zunächst die einlaufende Korrespondenz zu journalisieren. Formulare dazu setze ich als bekannt voraus.

Alsdann macht der Vorsteher auf jedes Korrespondenzstück seine Bemerkung, aus der der Unterbeamte genau erkennen kann, was er zu tun hat und welche Erledigung die Sache erfordert. Hierbei ist der Name des betreffenden Beamten anzugeben, eventuell mehrere Namen, und das Zeichen des Vorstehers beizusetzen nebst Datum.

In dieser Erledigung liegt für den Unterbeamten eine gewisse Selbständigkeit, und er fühlt

Formular 1.

Arbeitsplan.

Lfde. Nr.	Circ. Nr.	Datum der Bestellung	Besteller	Wohnort	Ort d. Montage	Gegenstand der Lieferung	Lieferbar am	Inbetriebsetzung am	Lieferungs-Bedingungen														Vers. u. Abnahme				Garantie			Diverse										
									Art der Beförderung	Vorschrift	Verpackung	Anfuhr	via	Verzollung	Spediteur	Deklaration	Versicherung	Schiff (Name)	Abfahrt	Ankunft	Kolli bis Profil	Werkzeuge	Montage-Utensilien	Vorversuche	Probebetrieb	Druckprobe	Abnahme	Jahre	von	bis	Rechnung	Avis	Deklaration	Zollfaktura	Kommission	Ursprung Atteste	Aufg. am	Waggon bestellt	Feuerversicherung	Licht Öl

sich gewiß veranlaßt, das Beste zu leisten und vor allem ist er hierdurch in der Lage, seine Kenntnisse zu erweitern und sich fortzubilden.

Vor allem ist es aber behufs genauer Übersicht erforderlich, sich einen genauen Plan speziell für die größeren Aufträge zu entwerfen, damit man jederzeit informiert ist, welche Geschäfte früher oder später zur Erledigung kommen müssen. (Formular 1.)

Zu diesem Zwecke ist es aber auch notwendig, daß seitens der Werkstatt regelmäßig bei Fertigstellung einer Maschine, eines Kessels usw. der Expedition Nachricht gegeben wird. (Formular 2.)

Bei Inlandsendungen dürfte eine Benachrichtigung 8 Tage vor Fertigstellung der Teile, bei großen Auslandssendungen jedoch mindestens 14 Tage vorher notwendig erscheinen. Vielleicht ist es aber auch angebracht, daß seitens der Expedition gemäß der übernommenen Verpflichtungen in der Werkstatt mit vorgenanntem Formular rechtzeitig Anfrage gehalten wird, wann der Versand geschehen kann. Es dürfte hierdurch einerseits die Werkstatt angetrieben werden und andererseits verliert man nicht die Übersicht und der bestimmte Termin wird nicht versäumt.

Auch schlage ich zu dem Arbeitsplan noch ein Verzeichnis vor, woraus genau zu ersehen ist, wie die einzelnen Lieferungen hintereinander zu geschehen haben. Man kann sich dann bereits im voraus jederzeit ein klares Bild über den Stand der Lieferungen machen. (Hierzu Formular 3.)

Es kommt oft vor, daß bei größeren Bestellungen Lieferungen von auswärts erfolgen. Diese Teile, die nicht in der Fabrik angefertigt werden, der Einfachheit halber aber mit der betreffenden Komm.-Nr. zum Versand kommen sollen, sind sehr oft nicht zur Zeit geliefert, und es ist in diesem Falle erforderlich, zu mahnen. Seitens der Materialbestellung sind die Kopien von auswärtigen Bestellungen nach der Versand-Abteilung zu geben und daselbst in ein Buch einzutragen, wodurch eine genaue Übersicht ermöglicht wird. (Formular 4.)

Sobald eine Lieferung seitens eines auswärtigen Lieferanten erfolgt ist, und dieser Rechnung sendet, ist es gewiß von Vorteil, diese sofort nach Eingang zu buchen, einerseits um eine Kontrolle darüber zu haben, an wen die Rechnung zur Prüfung weitergegeben wurde und ob sie wieder zurückgekommen ist, andererseits um eine Übersicht der auswärtigen Lieferungen als Gegenstück zu dem vorigen Formular zu besitzen. Aus diesem Buch kann die Übertragung in die einzelnen Konten ohne weiteres erfolgen. (Formular 5.)

In gleicher Weise ist es angebracht, über Spediteurrechnungen genaue Kontrolle zu führen und diese in ein Buch einzutragen, welches den Vordruck des Formulars 6 hat.

Man gewinnt mit diesen Formularen eine doppelte Kontrolle. Man hat augenblicklich, was man braucht,

Formular 2.

Komm.-Nr.	Besteller	Gegenstand	Fertig am	Versand-bereit am	Fehlende Teile	Bestellt bei	Lieferung erfolgt am	Bemerkungen

Werkstatt:………… Meister:………… Datum:………… Bemerkungen:	Notizen der Expedition: Name:………… Datum:…………	Notizen der Versand-Abteilung: Name:………… Datum:…………

Formular 3.

Komm.-Nr.	Datum der Best.	Besteller		Gegenstand der Lieferung	Liefertermine												Fol. im Arb.-Plan
		Name	Ort		Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	

Formular 4.

Komm.-Nr.	Datum der Bestellung	Besteller		Gegenstand der Lieferung	Lieferant	Lieferbar		Gemahnt	Antwort
		Name	Ort			wohin	am		

Formular 5.

Datum der Best.	Eing.-Datum	Dat. d. Rechnung	Lieferant	Ort	Komm.-Nr.	Gegenstand der Lieferung	Gesandt		Zurück am	Betrag		Erl. resp. an	Notiert	Besteller
							am	an		M	Pf.			

Formular 6.

Komm.-Nr.	Besteller	Ort	Spediteur (Name)	Ort	Datum des Eingangs	Datum der Rechnung	Spezifikation	Betrag		Bezahlt	Notiert
								M	Pf.		

und das lästige und zeitraubende Suchen fällt weg. Den Beamten kann infolge der Zeitersparnis mehr Arbeit zugemutet werden.

Es dürfte, um Zeit zu sparen, durch Vermeidung vielen Suchens nach wichtigen Schriftstücken weiter angebracht sein, aus dem Tagebuch wichtige Momente in ein besonderes Buch einzutragen, um eine Übersicht über jede größere Anlage möglich zu machen. Im Laufe der Zeit lernt man den Vorteil schätzen. Wie oft kommt es nach meinen eigenen Beobachtungen in der Praxis vor, daß einen ganzen Vormittag dabei zugebracht wird, um das Richtige zu finden. (Formular 7.)

Formular 7.

Komm.-Nr.	Besteller	Ort	Brief		Notizen
			an	von	Inhalt

Um nun auch zu vermeiden, daß Frachtbelastungen unrichtig geschehen, ist regelmäßig ein Auszug aus den Frankaturbüchern zu machen. Er wird allerdings vielfach gemacht, jedoch in einer Weise, die weniger übersichtlich ist und an Genauigkeit viel zu wünschen übrig läßt, weil die richtige Einteilung fehlt. Ein- und Ausgang sind getrennt zu behandeln, und es ist mit dem Auszug, wie dies bisher gebräuchlich ist, nicht bis zum Ende des Monats zu warten, sondern er ist alle paar Tage zu machen, damit nicht eine Belastung übersehen werden kann, was bei einem Auszug am Ende des Monats durch den großen Umfang desselben möglich ist. (Formular 8.)

Bei allen diesen Formularen ist es vielleicht am Platze, daß einer die Eintragungen, ein anderer aber die Übertragungen in die betreffenden Konten usw. macht. Man hat hierbei die Gewißheit, daß, was der eine vielleicht übersieht, durch den anderen gefunden wird.

Für das Retourwesen dürfte ebenfalls ein praktisch angelegtes Buch am Platze sein, in dem sämtliche Retouren aufgeführt werden. Nach diesem Buche hat die Notierung auf die betreffenden Konten zu geschehen; sie erfolgt entweder in der Art der Belastung oder aber der Rückbuchung.

Hierfür schlage ich ein ausführlich mit Rubriken versehenes (Formular 9) vor.

Der Werkstatt ist von den Eingängen Aufgabe zu machen und gleichzeitig anzugeben, was mit den betreffenden Teilen zu geschehen hat, damit es nicht vorkommt, daß solche etwa nicht

Formular 8.

Komm.-Nr.	Besteller	Ort	Spezifikation			ev. Name der Spediteure	Gezahlt		Zu belasten		Notiert	Fol.	Bemerkgn.
			Abg.-Datum	Gegenstand	Gewicht		M	Pf.	M	Pf.			

Formular 9.

Komm.-Nr.	Besteller	Ort	Eingang	Waggon Nr.		Gegenstand	Verlegte Fracht		Belastet			Avis	Notiert	Fol.	Bemerkgn.
				Avis Nr.			M	Pf.	am	M	Pf.				

die richtige Erledigung erfahren. Man verwendet hierfür zweckmäßig vorgedruckte Formulare.

Sollten gewisse Teile zurückkommen, oder etwa zur Reparatur eingeschickt werden, so ist meines Erachtens hierfür eine Bestätigung notwendig, damit der Absender weiß, daß alles richtig angelangt ist. Eine Karte mit nachfolgendem Vordruck (Formular 10) dürfte hierfür am zweckmäßigsten sein.

Formular 10.

FIRMA den
AVIS Nr.

An / Herrn

in

Heute / Gestern empfing ich von Ihnen in gut,

folgende Gegenstände

was ich der Ordnung wegen hiermit bestätige.

Für verlegte Fracht belastete ich Ihr w. Konto mit M

Hochachtungsvoll
FIRMA

Gleichfalls ist es erforderlich, in praktischer Weise Buch zu führen über ausgeliehene Flaschen, Gefäße usw., so daß man informiert ist darüber, wo sie sich befinden, ob sie fremdes Eigentum geworden sind, ob der Empfänger noch hierfür zu belasten ist usw. Hierfür eignet sich folgendes (Formular 11).

Formular 11.

Nr. der Flasche	Lieferant	Geliefert	Retour	Gewicht			Zustand		Besteller	Ort	Komm.-N.	Liefg.-Dat.	Berechnet			Zurück	Eigentum		v.Lief.erh.	Prüfg.-Att.		Notiert	Bemerkg.
				Ntto.	Btto.	Ta.	Alt	Neu					am	M	Pf.					zurück	einges.		

mäßig und bisher zu tun gehabt, sowie über diejenigen, die sich angeboten haben, um für alle Fälle fortlaufend informiert zu sein. (Formular 12.)

Formular 12.

Land	Name des Spediteurs	Hauptsitz	Spezial-Gegenstände	Versicherung, Verzollg. usw	Vorschriften	Spezialverkehr	Sätze

Vorstehendes Verzeichnis ist nach Ländern geordnet. Fürs Inland ist es erforderlich, auch nach Orten ein Verzeichnis zu besitzen, aus welchem sofort ersehen werden kann, welcher Spediteur im betreffenden Falle mit in Frage kommen könnte, wie dessen Bedingungen sind und was er bereits für das Geschäft ausgeführt hat. (Formular 13.)

Formular 13.

Ort	Name des Spediteurs	Sätze					Datum	Bemerkungen
		M. %	Dk.	Kesselwagen	Hilfs-Arb.			

Das vorerwähnte Formular dürfte aber auch zweckmäßig nach dem sogenannten Kartensystem eingerichtet werden; es kommt für jedes ausgeliehene Stück eine Karte zur Verwendung. Diese ist in eine Mappe zu ordnen, oder auch in einem besonders dafür vorgesehenen Kasten.

Sämtliche Formulare müssen mit einem Register versehen sein, damit ein sofortiges Nachschlagen möglich ist. Von diesem Buch erst erfolgt der Übertrag auf das betreffende Konto.

Seitens der Abteilung ist auch eine Übersicht über Spediteure zu führen, mit denen man regel-

Sobald aus der Werkstatt ein Stück, oder mehrere nach der Expedition gelangen, ist von dem betreffenden Meister ein Begleitschein mitzugeben. (Formular 14.)

Es könnte jeder Meister ein Buch führen, jedoch hat das Zettelsystem den Vorzug, daß an Hand der gesammelten Zettel eine große Sendung sofort expediert werden kann, da man alle Zettel laufend sortiert und eine Übersicht gewinnt, die das Verladen wesentlich erleichtert. Auch entsteht kein Aufenthalt, da die betreffenden Zettel jeden Augenblick geschrieben werden können, während

Formular 14.

Komm.-Nr.	Besteller	Gegenstand	Art der Verpackg.	Signatur	Werkstatt-Zeichen	Gewicht		Abgesandt	Notiert	Bemerkungen
						Netto	Brutto			

Werkstatt-Schreiber

Name des Meisters

T., den 1902.

auf die Bücher gewartet werden muß, wenn sie sich beim Verlader befinden; dadurch werden dann oft eilige Sachen verzögert, oder die Expedition erhält in diesem Falle nichts Schriftliches. Auch in diesem Falle, wo Zettel Anwendung finden sollten, ist ein Buch mit Doppelseiten, zwecks Durchschlagens zu verwenden. Es kann eben bei dem Zettelsystem seltener etwas liegen bleiben und es ist behufs Vermeidung von oftmals nicht unerheblichen Frachtkosten entschieden notwendig, daß möglichst bei Verladung einer Maschine usw. alles mit fort kommt. Es müßte indessen strickte durchgeführt werden, daß nichts ohne Zettel abgeliefert wird, da sonst keine Übersicht möglich ist. Selbstverständlich ist für jede Kommission ein besonderer Platz notwendig und es muß alles diese Kommission bezügliche zusammengelegt werden. Um ein Verlorengehen von Zetteln zu vermeiden, werden dieselben am besten sofort in einen Stolzenberger Ordner gebracht. Eine bessere Übersicht kann meines Erachtens kaum gedacht werden. Zu jeder Stunde ist der Expedient in der Lage, zu übersehen, was liegt noch vor, und er kann sich jeden Augenblick ein klares Bild, insbesondere für den nächsten Tag machen und in diesem Falle schon vorarbeiten. Auf dieser Grundlage können dann hintereinander die Eintragungen geschehen, da die Zettel einzeln sind, können die Übertragungen sukzessive erfolgen und mehrere Leute beschäftigt werden; es erfolgen das Ausschreiben der Frachtbriefe, Postadressen, sowie der Lieferscheine usw., dann die Übertragungen in die Versandkonten resp. die nachher beschriebenen Formulare. Um nun eine genaue Kontrolle zu haben, daß auch alle Versandkonten in die Versand-Abteilung gelangen, ist es zweckmäßig, diese Bücher in 2 Abteilungen zu gliedern:

Die 1. Abteilung enthält die geraden Tage,
„ 2. „ „ „ ungeraden Tage,

und es ist täglich Buch zu führen, wieviel Bücher und welche an die Versand-Abteilung gelangt sind, damit dies, wie es oft geschieht, seitens der Expedition nicht bestritten werden kann.

Für den Versand ist noch folgendes zu beachten: Um Fehler zu vermeiden und die hierdurch entstehenden Unkosten zu sparen ist es notwendig, daß sämtliche seitens der Werkstatt mit dem vorher genannten Zettel abgelieferten Teile eine genaue Bezeichnung tragen, vielleicht auch einen angebundenen Zettel besitzen, der mindestens die Komm.-Nr. oder bei vielen gleichen Stücken ein bestimmtes Zeichen erhält, das die Zugehörigkeit erkennen läßt.

Seitens des T. B.[1]) ist auch auf ein etwa in Frage kommendes Ladeprofil Rücksicht zu nehmen. Besonders in dem Falle, in dem ein Schiffstransport notwendig ist, sind die Teile gleich von vornherein so klein wie nur angängig aufzugeben, speziell sind Rohrleitungen in nur ganz geringen Längen anzufertigen, da sonst oft die größten Schwierigkeiten entstehen und bedeutend höher Frachtkosten sich ergeben.

[1]) Techn. Bureau.

Behufs Versandes von Teilen muß mit folgendem Formular (15) Aufgabe an die Expedition gemacht werden.

Formular 15.

Komm.-Nr. Gegenstand
ist abzusenden am per Eil-/Fracht-Gut fko.
an in
via transit zur Verzollg.
Lieferzeit vers. mit M Zur Aufnahme
nach Signum
Mitzusenden sind Wert M
Kolli bis kg Deklaration Kartierung
Nachnahme Decke Angabe über besondere Waggons Besondere Bestimmungen
............................ Kartierung
den, Name

Die Vordrucke sind für den Fall, daß nichts vergessen wird, was zu einer billigen Versendung beitragen könnte; es wird deshalb am besten sein, die Aufgaben durchzuschreiben und hierfür ein Buch zu verwenden.

Von Versandanzeigen dürften in Anbetracht des steigenden Exportes besonders solche für das Ausland Interesse bieten. Ich gebe nachstehend mehrere Muster von diesen, sowie solchen für Inland in großem und Kartenformat. (Formular 16 und 17.)

Behufs einer besseren Übersicht dürfte es zweckmäßig sein, die Versandbücher in folgender Weise einzurichten. Es findet ein Block mit an der Seite perforiertem Rand und 2 Löchern behufs Einrangierens in Ordner sowie mit Vordruck nach Formular 18 Verwendung.

Diese Einrichtung hat verschiedene Vorzüge: Alles ist beisammen, ein Übertrag ins Konto kann sofort und direkt erfolgen, auch können die Zettel, die große Anlagen betreffen, einstweilen gesammelt und, ohne nochmals abgeschrieben zu werden, wie dies vielfach noch geschieht, in den betreffenden Konten Aufnahme finden, da alles Wünschenswerte beisammen ist. Es wird hierdurch unendlich viel Zeit und auch Arbeitskräfte werden gespart. Die am unteren Rande des Formulars vermerkten Rubriken lassen es unmöglich erscheinen, daß etwas falsch gehandhabt oder gar vergessen werden könnte und gestatten eine übersichtliche Handhabung bei den Eintragungen. Auch der Vorsteher kann sich regelmäßig von dem Stande der Dinge überzeugen, ohne lange in den Büchern zu suchen, da die gesamte Anlage beisammen ist. Bei größerem Versande gestatten diese einzelnen Zettel, daß viele avisieren, oder Eintragungen vornehmen, und letzteres ist leicht, da nur einfach abgeschrieben zu werden braucht. Es sollen in diesem Falle Preise usw. bereits auf den betreffenden Zetteln vorhanden sein. Der Bequemlichkeit wegen können diese Zettel sogleich in die Kalkulation zur Festsetzung der Preise gegeben werden, und es erfolgt alsdann die endgültige Eintragung in das betreffende Konto, die dann korrekt und übersichtlich vorgenommen

Formular 16.

Ausland.

Telegramme:

Firma Ort, den

Komm.-Nr.

Versandanzeige Nr.

Auftrag vom

Fol. $\frac{\text{Herrn}}{\text{an}}$ in

Hierdurch beehre ich mich, Ihnen ergebenst mitzuteilen, daß ich $\frac{\text{gestern}}{\text{heute}}$ die nachstehend verzeichneten Waren zum Versand brachte:

Wagen Nr. franko $\frac{\text{Eil-}}{\text{Fracht-}}$ Gut, an

.................................... zur Weiterbeförderung an

fko. am per Zur Ausfuhr nach Wert

transito, Deklaration $\frac{\text{Umladung}}{\text{Kartierung}}$ Verzollung durch in

Hochachtungsvoll

Marke Nr.	Anzahl	Art der Verpackung	Maße			Gegenstand		Gewicht		
			Länge	Breite	Höhe		(Übersetzung)	Netto	Ta.	Brutto

werden kann. Was hier vielleicht an Papier um weniges mehr verbraucht, wird nach der anderen Seite an Arbeitskräften und Zeitaufwand doppelt gespart, vor allem aber ist eine Übersicht geschaffen, wie sie vollkommener wohl kaum sein kann. Jedenfalls werden bei dieser Einrichtung die Fehler vermieden, die etwa durch das einfache Übertragen entstehen könnten. Jedes einzelne Formular kann sofort herausgenommen werden und an die Versand-Abteilung gelangen; es braucht nicht auf die Fertigstellung des Buches gewartet zu werden, denn man kann Seite für Seite avisieren.

Zweckmäßig ist es vielleicht auch, nicht Blocks, sondern Bücher zu haben, und zwar solche für die verschiedenen Branchen: Lokomotiven, Dampfkessel, Dampfmaschinen, Schmiedestücke, Diverse, Kompressoren usw. Die Eintragungen haben mit Kopierstift zu geschehen und es erfolgt ein Durchschlag; ein Blatt bleibt in der Expedition, eins kommt nach der Versand-Abteilung. Hierdurch ist der Expedition die Möglichkeit gegeben, jederzeit nachschlagen zu können, während sonst immer hin- und hergelaufen werden muß Das beschriebene Blatt wird herausgenommen und in einen Stolzenberger Ordner geheftet, damit es nicht verlegt werden oder abhanden kommen kann. Das nochmalige Abschreiben in das große Versandbuch, um eine Gesamtübersicht zu haben, könnte auch wegfallen.

Das Ablegen der erledigten Zettel erfolgt in Mappen und zwar je nach Art der Erzeugnisse. In sich selbst werden dann diese Mappen wieder alphabetisch geordnet; man findet dann jeden einzelnen Kunden und die betreffende Lieferung beisammen. Vorteilhaft ist eine Anordnung in der Weise, daß Inland und Ausland gesondert liegen.

Diese Einrichtung macht ein A jour-Halten möglich.

Formular 17.

Inland.

Telegramme:

Firma Ort, den

Komm.-Nr.

Versandanzeige Nr.

Auftrag vom

Fol. $\frac{\text{Herrn}}{\text{an}}$ in

Hierdurch beehre ich mich ergebenst anzuzeigen, daß ich $\frac{\text{heute}}{\text{gestern}}$ in $\frac{\text{Fracht-}}{\text{Eil-}}$ Gut franko

auf Waggon Nr. an die zufolge gefl. Auftrages

nachfolgende Gegenstände zum Versand gebracht habe:

Hochachtungsvoll

Zeichen	Kolli		Inhalt	Gewicht	
	Stückzahl	Gattung		Netto	Brutto

Bemerkung: Ich bitte, den richtigen Eingang der Teile an Hand dieser Spezifikation gütigst zu kontrollieren, da ich etwaige Reklamationen wegen Fehlens einiger Gegenstände sonst später nicht anerkennen kann.

Formular 18.

Besteller: .. Datum: ..

..

Empfänger: ..

Eilgut — Frachtgut — Boten — Fuhrwerk — Selbst — Franko — Unfrankiert — Dienstgut — Montage — Post

(Zutreffendes ist blau zu unterstreichen.)

Beförderungsweise: .. Verzollung: ..

Komm.-Nr.	Datum der Bestellung	Kolli		Stückzahl	Inhalt	Preis		Gewicht		
		AB	Art der Verpackung			M	Pf.	Nr.	Ta.	Bo

Berechnet Notiert	Datum	Konto	Fol.	Gesehen: den	Avis am Name	Zu berechnen kostenlos	Anfuhr Verpackung Fracht Zoll Spesen Montage	Folgt 2

Hiernach sind auch **Aufstellungen über den monatlichen Gewichtsversand** möglich, der als Grundlage für die Berechnung des Verhältnisses des Aufwandes zum Umsatze und anderer Verhältniszahlen aus dem Betriebe unentbehrlich ist[1]. (Formular 19.)

Formular 19.

Dat.	Monat	Bahn	Post	Gespann	Boten
1.	Januar				
2.	„				
3.	„				
Sa.					
1.	Februar				
2.	„				

Über statistische Aufstellungen und Organisation einer praktischen Abteilung, welche sich am besten an die Reklameabteilung anschließen würde, werde ich mir noch erlauben, in besonderer Abhandlung Darlegungen zu geben. (Fortsetzung folgt.)

[1]) Weil der Wertumsatz Preisschwankungen enthält.

Statistische Arbeiten im Bankgewerbe mit besonderer Berücksichtigung von Genossenschaftsbanken.

Von Arnold Martin, Kassel.

So verschiedenartig die Banken in ihren Hauptgeschäftszweigen sind, so verschiedenartig werden die statistischen Arbeiten derselben ausfallen und jeweils gerade die Hauptader der geschäftlichen Tätigkeit (Effekten, Wechsel, Hypotheken usw.) besonders betonen. Zunächst die

Kontokorrent-Statistik

oder auch Zinsen-Statistik. Hier interessiert vor allem der verausgabte bzw. vereinnahmte Durchschnittszinsfuß, sowie das geschuldete bzw. anvertraute Durchschnittskapital[1]). Die Arbeit wird sich ungefähr wie folgt bewältigen lassen: Nach den fertiggestellten Vierteljahrs- bzw. Halbjahrsabschlüssen sind (nach einzelnen Konten, wie Giro-Konten, laufende Rechnungen, Depositen-Konten usw., getrennt), die sich aus nachstehendem Schema ergebenden Kolonnen wie folgt auszufüllen (s. nächste S. oben).

Bei der Berechnung der beiden Zahlen für die einzelnen Viertel- bzw. Halbjahre ist immer zu berücksichtigen, daß das Durchschnittskapital auf das Vierteljahr, also auf 90 Tage, der Durchschnittszinsfuß aber auf das ganze Jahr, also auf 360 Tage einzustellen ist.

Sie werden folgendermaßen berechnet: Die Gesamtsumme der Zinszahlen für das zweite Vierteljahr 1911 = 9131855 wird durch 90 (die Zahl der Tage eines Vierteljahres) dividiert und mit 100 multipliziert und ergibt so die Zahl 10146505.55, die im vorliegenden Falle das durchschnittlich ausgeliehene Kapital anzeigt.

Die Berechnung des Durchschnittszinsfußes erfordert folgenden Gedankengang:

Zinszahl durch Zinsdivisor = Zinsbetrag.

Die zunächst zu suchende Zahl, der

Zinsdivisor, ist folglich = Zinszahl : Zinsbetrag.

Zinszahl und Zinsbetrag sind gegeben. Bei Ausführung der Division erhält man als Zinsdivisor 32.90; diese Zahl in 360 dividiert, ergibt den Durchschnittszinsfuß 5.812 %. Diese Berechnung läßt sich wie folgt vereinfachen bzw. zusammenfassen:

[1]) Von den in jedem Jahresbericht wiederkehrenden statistischen Aufstellungen über die vorhergehenden Geschäftsjahre soll hier abgesehen werden; vielmehr sollen die statistischen Arbeiten, die das Geschäftsjahr in sich, bzw. im Vergleich zum Vorjahre zerlegen, besprochen werden, die allerdings eine recht wünschenswerte Erweiterung und Vervollständigung der üblichen, statistischen Übersichten in den Jahresberichten der Banken bilden würden.

Zinsen zu unseren Gunsten. 2. Quartal 1911.

Konto	$3\frac{1}{2}$% Zinszahlen	$3\frac{1}{2}$% Zinsbetrag		$4\frac{1}{2}$% Zinszahlen	$4\frac{1}{2}$% Zinsbetrag		5% Zinszahlen	5% Zinsbetrag		$5\frac{1}{2}$% Zinszahlen	$5\frac{1}{2}$% Zinsbetrag		6% Zinszahlen	6% Zinsbetrag	
B 1							90030	1250	42	263319	4022	93	1022	17	03
B 2							11689	162	35						
B 3							2040	28	33						
C 1													2179312	36321	87
C 2							477000	6625	—						
C 3													872526	14542	10
D 1													387548	6459	13
D 2				144171	1641	95									
D 3													3995601	66539	35
D 4							450000	6250	—	165306	2525	50			
F 1							3579	49	71						
F 2							10185	141	46	3888	59	40			
G 1							4600	63	89	167	2	55			
H 1	69250	673	26										622	10	37
$3\frac{1}{2}$ %	69250	673	26	144171	1641	95	1049123	14571	16	432680	6610	38	7436631	123943	85
$4\frac{1}{10}$ %	144171	1641	95												
5 %	1049123	14571	16												
$5\frac{1}{2}$ %	432680	6610	38												
6 %	7436631	123943	85												
	9131855	147440	60												

Durchschnittskapital	M 10146505,55	Laufende Rechnung. 2. Quartal 1911.
Durchschnittszinsfuß	5,812%	

$$\frac{\text{Zinsbetrag} \times 360}{\text{Zinszahlen}} = \text{Durchschnittszinsfuß},$$

$$\frac{147\,440.60 \times 360}{9\,131\,855} = 5.812.$$

Sind nun für die einzelnen Vierteljahre die Aufstellungen und Berechnungen, wie in obenstehendem Schema gezeigt, fertiggestellt, so wird das Jahres-Gesamtergebnis zu suchen sein (Übersicht I).

Durchschnittszinsfuß und Durchschnittskapital[1]) (in dem vorliegenden Falle das durchschnittlich ausgeliehene Kapital) berechnet.

Der Zweck dieser Berechnung ist der, festzustellen, wie groß das ausgeliehene Kapital gegenüber den auf gleiche Art berechneten anvertrauten Geldern usw. im Durchschnitt des Jahres ist. Dem durchschnittlich im Debet gerechneten Zinsfuß (nach Übersicht II 4.730%), müßte der Durch-

I. Übersicht. *Zinsen zu unseren Gunsten.*

	1. Vierteljahr 1911 Durchschnitts- Zinsfuß	Kapital	2. Vierteljahr 1911 Durchschnitts- Zinsfuß	Kapital	3. Vierteljahr 1911 Durchschnitts- Zinsfuß	Kapital	4. Vierteljahr 1911 Durchschnitts- Zinsfuß	Kapital
Banken	3,333%	267725.—	2,554%	423963.—	2,505%	121585.—	2,120%	62817.—
Giro-Konten	5,334%	264877.—	5,997%	195820.—	4,695%	74490.—	4,317%	87360.—
Laufende Rechnung	4,752%	8668700.—	5,609%	8261048.—	5,181%	7634124.—	4,864%	7771840.—
Scheck-Konten	5,000%	20552.—	5,000%	19666.—	4,981%	22266.—	4,500%	316625.—
Konsortial-Konten							3,000%	1593000.—

II. Übersicht. *Zinsen zu unseren Gunsten.*

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	A	B
	Banken		Giro-Konten		Lfde. Rechnungen		Scheckkonten		Konsortialkonto		Zusammen	
	Durchschnitts- Zinsf. %	Kapital	Durchschnitts- Zinsf. %	Kapital	Durchschnitts- Zinsf. %	Kapital	Durchschnitts- Zinsf. %	Kapital	Durchschnitts- Zinsf. %	Kapital	Durchschnitts- Zinsf. %	Kapital
1. Viertelj. I	3,333	267725.—	5,334	264877.—	4,752	8688700.—	5,—	20552.—			4,738	9241854.—
2. „ II	2,544	423963.—	5,997	195820.—	5,609	8261048.—	5,—	19666.—			5,470	8900497.—
3. „ III	2,505	121585.—	4,695	74490.—	5,181	7634124.—	4,533	322266.—			5,111	8152465.—
4. „ IV	2,120	62817.—	4,317	87360.—	4,864	7771840.—	4,526	316625.—	3,—	1593000.—	4,824	8238642.—
V	2,749	219022.—	5,324	155637.—	5,114	8088928.—	4,557	169777.—	3,—	1593000.—	4,730	10221364.—

Durch die vorstehende Übersicht II werden

1. für die einzelnen Konten,
2. für die einzelnen Vierteljahre,
3. für das ganze Jahr

schnittslombardzinsfuß der Reichsbank für den

[1]) Bei Aufstellung der Zinsen „zu unseren Lasten" würde eben das Endresultat das durchschnittlich anvertraute Kapital und den darauf gewährten Durchschnittszins ergeben.

gleichen Zeitraum gegenübergestellt werden, um darzutun, ob eine mehr oder weniger große Spannung nach oben oder unten zu verzeichnen ist. Stellt sich der Durchschnittszinsfuß geringer, wie bei der Reichsbank, was wohl namentlich bei Genossenschaftsbanken erstrebt wird, so dürften ohne Frage diese Zahlen im Jahresbericht aufgeführt, mehr als spaltenlange Ausführungen den klaren Beweis dafür erbringen, daß ein Hauptzweck der Genossenschaftsbank — die billigere Geldbeschaffung — für die Genossen erreicht ist. Ebenso wird durch den Jahresdurchschnitt der vergüteten Zinsen festgestellt, in welchem Maße eine höhere Verzinsung der anvertrauten Gelder als sonst üblich, erreicht worden ist. Für andere Banken dürfte aus der mehr oder weniger großen Spannung nach oben zu ersehen sein, ob dem verhältnismäßig meist bedeutend größeren Risiko ihrer Darlehen — gegenüber dem geringen Lombardrisiko der Reichsbank ein Mehrerlös an Zinsen gegenübersteht, der das größere Risiko berücksichtigt. Weiter wird die Differenz zwischen Jahresdurchschnittszinsfuß der vergüteten Zinsen und dem Durchschnitts-Darlehens-Zinsfuß Aufschluß darüber geben, wie sich die anvertrauten Gelder haben verwerten lassen (und in welchem Verhältnisse diese zu dem eigenen Vermögen und den durchschnittlich liquide gewesenen Mitteln gestanden haben). Letzteres besonders deshalb interessant, weil daraus sich weitere Schlüsse auf die Kriegsbereitschaft der Bank ziehen lassen.

Zur II. Übersicht noch folgendes: Bei einiger Überlegung ist der Gang der Berechnung unschwer zu finden. Um eins vorauszuschicken: Es wird ohne weiteres klar sein, daß die Berechnung des Jahresdurchschnittszinsfußes (4.730%), aus den Zahlen der Querreihe V und aus denen der Spalte A berechnet, dasselbe Resultat bringen muß. Zunächst die Spalten 1 und 2 (denen sich 3 und 4, 5 und 6 usw. in gleicher Weise anschließen). Wenn die Zahlen der Spalte 2 addiert und durch die Zahl 4 dividiert werden, ergibt sich das Jahresdurchschnittskapital für die Rubrik: „Banken". Diese einfache Berechnung ist natürlich nur bei gleichen Zeiträumen möglich. Die Addition der Reihe 1, durch die Zahl 4 dividiert, würde dagegen nur dann ein richtiges Resultat ergeben, wenn die dazu gehörenden Durchschnittssummen immer dieselben wären[1]). Vielmehr muß man auf die Zahlen zurückgehen, aus denen bei den einzelnen Vierteljahren der Durchschnittszinsfuß berechnet wurde, also auf die Zinszahlen- und Zinsen-Endbeträge. Diese vom ganzen Jahre zusammengenommenen und nach der oben auseinandergesetzten Berechnung des Durchschnittszinsfußes behandelt, ergeben den Jahresdurchschnittszinsfuß, und zwar in diesem Falle für die Rubrik: „Banken". Die gleiche Berechnung verlangen die Querreihen I—V, und die Spalten A/B.

[1]) Z. B.: Der Kunde A hat vom 30./6. bis 10./7. M 10000.— gut, am 10./7. zahlt er weitere M 10000.— ein, so daß am 30./9. M 20000.— zu seinen Gunsten saldiert werden. Das durchschnittliche Guthaben in der Zeit vom 30./6. bis 30./9. stellt sich dabei auf M 14000.—

Neben dieser Zinsenstatistik dürfte die **Statistik des Diskontgeschäftes** zu besprechen sein; ihr Zweck: Die Auffindung der Durchschnittslaufzeit der hereingenommenen Wechsel und des durchschnittlichen Diskontsatzes für Wechselein- und ausgang[1]).

Die Tabelle läßt sich ungefähr wie folgt einrichten und ist wie alle anderen Statistiken von Vierteljahr zu Vierteljahr abzuschließen (siehe unten).

Ergibt sich am Ende eines Vierteljahrs etwa die folgende Aufstellung, so wären aus deren Endzahlen

%	Stückzahl	Gesamtbetrag M	Pf.	Zinszahlen	Diskont M	Pf.
5	369	5001840	59	4375430	61323	94
4		1668228	85	1378871	15320	87
4		1284291	52	1091280	12125	34
$3^1/_2$		200000	—	180000	1750	—
$4^1/_2$		1000000	—	900000	11250	—
6		1015	35	617	10	30
		9155380	31	7926198	101780	45

Durchschnittslaufzeit und Durchschnittsdiskontsatz wie folgt zu berechnen: Die Zinszahlen sind das Produkt aus Tagen und Wechselsumme; dividiert man nun den mit 100 multiplizierten Zinszahlenbetrag durch den Wechselbetrag (792619800 : 9115380.31), so erhält man als Durchschnittslaufzeit: 86 Tage. Die Berechnung des Durchschnittszinsfußes ist wie früher angegeben auszuführen.

In gleicher Weise wären die weiter diskontierten Wechsel zu verzeichnen und schließlich die folgenden Endaufstellungen zu machen, deren Berechnung analog den Berechnungen der früheren „Übersicht II" vorzunehmen ist.

A. Hereingenommene Diskonten:

	Durchschnitts- Zinsfuß	Durchschnitts- Laufzeit	Stückzahl
	%	Tage	
1. Vierteljahr	4,744	71,055	281
2. „	5,199	80,741	253
3. „	5,197	89,956	187
4. „	5,028	85,770	240
			961

[1]) Reine Inkassowechsel kommen dabei nicht in Betracht.

A: Eingereichte Diskonten. (Demgegenüber: B: Rediskonten.)

Datum	Name des Einreichers	Stück-Zahl	Gesamtbetrag M	Pf.	5% Zinszahlen	5% Diskont M	Pf.	Gesamtbetrag M	Pf.	4% Zinszahlen	4% Diskont M	Pf.	usw.
1./7.	Halsband & Co.	17	10561	15	9473	131	60						
2./7.	Pfeiffer & Fill	4						15028	85	8725	96	95	

Jahresdurchschnitts- Zinsfuß 5,019 %
Laufzeit 81,880 Tage.

Reichsbankdiskontsatz:

1. Vierteljahr = 4,122 %
2. " = 5,— %
3. " = 5,— %
4. " = 4,894 %

Jahresdurchschnitt: = 4,754 %

B. Weiterbegebene Diskonten:

	Durchschnitts- Zinsfuß	Durchschnitts- Laufzeit	Stückzahl
	%	Tage	
1. Vierteljahr	4,338	81,481	322
2. "	5,100	71,723	289
3. "	5,057	88,315	181
4. "	4,992	81,410	244
			1036

Jahresdurchschnitts- Zinsfuß 4,856 %
Laufzeit 80,732 Tage.

Stückzahl:

Bestand am 1./1. 1911	Stück	165
Eingang:	"	961
	Stück	1126
Ausgang:	"	1036
Bestand am 31./12. 1911	Stück	90

Die Durchschnittslaufzeit der einzelnen Vierteljahre bei den hereingenommenen Diskonten, verglichen mit den gleichen Perioden des Vorjahres und untereinander, gibt Aufschluß darüber, ob die Diskontkunden der Bank die ihnen zufließenden Rimessen länger im Portefeuille behalten, also genügend flüssiges Betriebskapital haben, oder aber ob sie zur Geldbeschaffung ihre Rimessen alsbald bei der Bank diskontieren. Die Durchschnittszinssätze interessieren im Vergleich mit dem durchschnittlichen Reichsbankdiskontsatz, besonders aber im Vergleich untereinander. Die Spannung zwischen beiden wird Aufschluß darüber geben, ob und in welchem Maße sich das Diskontgeschäft nutzbringend gestaltet hat oder aber in anderen Worten, wie das Giro der weiterdiskontierenden Bank bewertet wird. Die Aufführung der Stückzahl wird sich aus dem Grund empfehlen, weil an Hand derselben und bei Vergleichen mit der Bestandsaufnahme sich ohne weiteres ergibt, ob alle Abschnitte, die im Laufe des Jahres ein- bzw. ausgegangen sind in der Statistik verzeichnet sind.

Wir kommen weiter zur **Rückwechselstatistik**, deren Einrichtung etwa wie folgt zu denken ist (siehe nebenstehend).

Die Jahresaufstellung aus den 12 Monatsendbeträgen ergebe folgendes Bild (s. nächste Seite oben).

Aus dieser Endaufstellung lassen sich einmal leicht Rückschlüsse ziehen auf die Bonität der Wechsel bzw. der Kunden, andererseits wird sich aber entweder die allgemeine Marktlage oder aber (je nach der Art der Rückwechsel), die Lage eines bestimmten Interessenkreises darin widerspiegeln. So werden ohne Zweifel die Genossenschaftsbanken

Datum Monat	Datum Tag	Journal-Folio	1911 Januar	I. Eingang St.	I. Eingang M	I. Eingang Pf.	II. Ausgang St.	II. Ausgang M	II. Ausgang Pf.	Kosten zu I. M	Kosten zu I. Pf.	Kosten zu II. M	Kosten zu II. Pf.	Kosten zu II.	Zurückgegebene Wechsel: an Banken mit Protest St.	M	Pf.	an Banken ohne Protest St.	M	Pf.	an Banken auf Wunsch St.	M	Pf.	an Private mit Protest St.	M	Pf.	an Private ohne Protest St.	M	Pf.	an Private auf Wunsch St.	M	Pf.
Aug.	1.	141	Rhein. Kreditbank Mannheim	1	279	50																										
			Dresdener Bank	1	82	05																										
			Pfälzische Bank	1	137	55																										
	2.	143	Pfeiffer & Fill	1	265	85																										
			Pfälzische Bank				1	265	85			1	25	m. Pr.	1	265	85															
			Halsband & Co.				1	82	05			—	50	o. Pr.													1	82	05			
			"				1	279	50			1	30	m. Pr.										1	279	50						
			"				1	137	55			—	90	"										1	137	55						
			Kersten & Co.				1	300	20			—	—	a. W.																1	300	20

St.-Zahl	I Eingang			II Ausgang		Kosten zu I		II		St.	m. Pr.		Zurückgeg. an Banken St.	o. Pr.		St.	a. W.		St.	m. Pr.		Wechsel an Private St.	o. Pr.		St.	a. W.	
791	216265	59	791	216265	59	Differenz zw. I u. II		818	93	247	83844	07	154	27170	97	15	5072	27	210	49151	22	152	44197	08	13	6829	98

im Jahre 1911, dem Jahre der großen Mißernten, ein bedeutend größeres Kontingent an Rückwecheln von ihren ländlichen Kundenkreisen zu verzeichnen gehabt haben, als sonst, da die Möglichkeit, Deckung für die seinerzeit bei gutem Saatenstand angenommenen Wechsel zu schaffen, durch die sehr geringe Geldeinnahme ausgeschlossen war. Umgekehrt wird bei den Winzergenossenschaften und allen Weinfirmen das Gegenteil zu beobachten gewesen sein. Bei anderen Banken wird ferner die Durchsicht einer Rückwechselstatistik oder daraus gefertigter Auszüge leicht feststellen lassen, auf welchen Kunden die meisten Rückwechsel entfallen, wobei die Frage offen bleibt, ob der Gegenwert der ausgeschriebenen Rimessen auf anderem Wege bereits eingegangen ist, oder aber ob die Rimessen überhaupt voreilig, womöglich ohne Schuldgrund im Umlauf gesetzt wurden, was ja mitunter aus den zurückkommenden Wechseln angehefteten Laufzetteln zu entnehmen ist. Schließlich würde als letztes in der Rückwechselstatistik zu finden sein, in welchem prozentualen Verhältnisse die überhaupt eingegangenen Wechsel zu den Rückwechseln stehen. Dies wäre wie folgt zu berechnen:

Rückwechsel-Endstatistik:

Von allen weiterbegebenen, mit unserem Giro versehenen Stück 7546 Wechseln im Gesamtbetrage von M 2225008.14 kamen in 1911 uneingelöst zurück und wurden weitergegeben:

	Mit Protest	Ohne Protest	Auf Wunsch	Zusammen
Zurückgegeben an Private:	210 = 49151 22	152 = 44197.08	13 = 6829.98	375 = 100178.28
„ „ Banken:	247 = 83844.07	154 = 27170.97	15 = 5072.27	416 = 116087.31
	457 = 132995.29	306 = 71368.05	28 = 11902.25	791 = 216265 59
Es kamen somit zurück nach dem Betrag:	5,97 %	3,20 %	0,53 %	9,70 %
Nach der Zahl:	6,056 %	4,055 %	0,371 %	10,482 %

Erwähnt sei noch die statistische (tabellarische oder auch graphische) Darstellung der Kursbewegung der Aktien einer Aktienbank in Verbindung mit Kapitalserhöhungen, Dividendenzahlungen, Bezugsrechten usw. Diese Statistik, immer auf die Jahre von der Gründung ab ausgedehnt, wird ein Bild der Wertentwicklung der Bank ergeben.

Es bliebe noch übrig, einige besondere statistische Arbeiten der Hypothekenbanken zu erwähnen. Fast vollständig analog der eingangs geschilderten Kontokorrentstatistik wird von den Hypothekenbanken eine Statistik geführt, die die ausgeliehenen Hypotheken nach ihrer Verzinsung fortlaufend verzeichnet, am Jahresschlusse abgeschlossen, auf den Durchschnittszinsfuß berechnet und dann dem Durchschnittszinsfuß der im ganzen ausgegebenen Pfandbriefe gegenübergestellt wird, um in der Spannung dieser beiden Zahlen die Prosperität des Unternehmens zu veranschaulichen. Weiter wird Statistik geführt über Zwangsversteigerungen und Zwangsverwaltungen nach Provinzen bzw. Staaten geordnet[1]) und diese Aufstellung wieder danach getrennt, ob die Zwangsversteigerungen bzw. Zwangsverwaltungen auf eigenen Antrag der Hypothekenbank oder auf Antrag dritter erfolgen.

Wenn auch füglich nicht verlangt werden kann, daß auch die statistischen Arbeiten, die das innerste Wesen des Geschäftes dartun, deren richtige Beurteilung nur den Eingeweihten möglich ist und die deshalb nur dazu bestimmt sind, der Leitung der Bank als Richtschnur zu dienen, der breiten Öffentlichkeit übergeben werden, so wäre es ohne Frage von eminenter volkswirtschaftlicher Bedeutung, wenn sämtliche Großbanken und die führenden Provinzbanken regelmäßig bestimmtes Material über die im Vorstehenden angeführten hauptsächlichsten statistischen Arbeiten einer Zentralstelle zur weiteren Verarbeitung einreichen würden. Hier nach den verschiedensten Gesichtspunkten, wie z. B. nach Provinzen, nach Aktienkapital, nach Konzernen usw. verarbeitet, würden die errechneten Endzahlen ein überraschend klares Bild und einen tiefen Einblick in die volkswirtschaftlich hochbedeutende Tä-

Es lassen sich noch weitere Perspektiven eröffnen, die aber je nach Art des betreffenden Bankbetriebes sehr verschieden sein werden. So wird es eine Großbank zweifellos interessieren, daß ihre Verbindung mit einem großen industriellen Unternehmen regelmäßig statistisch kristallisiert wird, um so mehr, wenn die Finanzierung des Werkes mit der Verbindung Hand in Hand geht. Die bisher behandelten statistischen Arbeiten lassen sich sinngemäß auch auf derartige größere Konten anwenden. Die einzelnen Endresultate wiederum zusammengestellt, werden ein klares Bild darüber geben, welches Werk der Bank den größeren Gewinn bringt und ob z. B. ein eingeräumter Bankkredit an Zinsen usw. das eingegangene Risiko entsprechend berücksichtigt.

[1]) Ebenso die Hypothekenbestände und Zinsrückstände, diese auch zusammen mit Zwangsversteigerung und Zwangsverwaltung.

tigkeit der Banken sowie über deren inniges Verhältnis zu Handel, Industrie und Landwirtschaft geben. Nie aber sollte bei dem Studium derartiger statistischer Veröffentlichungen vergessen werden, daß sie alle unter der Lupe vorsichtiger Kritik zu betrachten sind.

Die Bibliographie der Sozialwissenschaften.

Von Jos. Hellauer, Berlin.

Die Modernzeit mit ihren raschen, zum Teil überstürzten Entwicklungen schafft fortgesetzt neue Lebens- und Arbeitsbedingungen. So auch auf wissenschaftlichem Gebiete. Welch anderes Arbeiten vor 100 Jahren für einen in der Wissenschaft Tätigen! Wie verhältnismäßig klein war die gleichzeitig erscheinende Literatur. Sie zu überblicken und zu verfolgen bot kaum Schwierigkeiten. Die Schwierigkeit des Forschens lag vielmehr darin, überhaupt geistige Anknüpfungspunkte zu finden, und man schürfte zu diesem Zwecke nach alten Schriften, denen damals in relativ weit größerem Maße als heute die Aufmerksamkeit gewidmet war, oder bemühte sich — und bei den unentwickelten Verkehrsverhältnissen war das keineswegs immer leicht — in einen Gedankenaustausch mit auf gleichen oder verwandten Gebieten Arbeitenden zu treten.

Und heute?! Heute liegt die größte Schwierigkeit darin, einerseits der von allen Seiten anstürmenden Literatur standzuhalten und sich nicht verwirren und von seinen Arbeitszielen allzusehr ablenken zu lassen, anderseits aber auch den Überblick über die literarischen Erscheinungen der gleichzeitig Schaffenden und Wirkenden nicht zu verlieren: auf dem Laufenden zu bleiben, immer obenan zu schwimmen auf dem durch die rastlose Arbeit so vieler sich unaufhörlich hebenden Niveau der einzelnen Wissenschaft.

Am stärksten sind wohl diese Unterschiede bei den technischen Wissenschaften und bei den sozialen. Beider Entwicklung geht Hand in Hand mit jener der Modernzeit, wie sie in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts einsetzte, die technischen Wissenschaften zum Teil als Schöpfer derselben, die Sozialwissenschaften in der Hauptsache als Produkt der neuen Verhältnisse. Ganz besonders gilt das von den Sozialwissenschaften, wenn man sie in dem üblichen engeren Sinne faßt, in dem sie sich hauptsächlich auf die menschliche Wirtschaft und deren Wechselbeziehungen zu sozialen und politischen Verhältnissen erstreckt. All die hier in Betracht kommenden Beziehungen der Menschen und Gesellschaftskreise zueinander wurden eben infolge der technischen Entwicklungen von Grund auf verändert, geradezu unendlich erweitert, vervielfältigt, verschlungen, wodurch sich für die Wissenschaft und für das öffentliche Leben vorher ungeahnte Aufgaben und Möglichkeiten ergeben haben. Der seit wenigen hundert Jahren überhaupt erst, bis in die zweite Hälfte des 19. Jahrhunderts aber immer nur spärlich fließende Born der Wirtschaftswissenschaften schwoll nun rasch an und wurde vom Ende des Jahrhunderts an zu einem Strom von einer Ausdehnung, die kaum mehr zu übersehen ist.

Wird heute auf allen Gebieten literarischen Schaffens reichlich und überreichlich produziert, so gilt das doch in größtem Maße von der sozialwissenschaftlichen Arbeit. Es ist das nicht nur eine Folge der Größe, Vielfältigkeit und Veränderlichkeit des Arbeitsobjektes, sondern ganz besonders auch des Umstandes, daß hier das öffentliche Leben (Interessenvertretung, Gesetzgebung, Verwaltung, autonome Regelungen wirtschaftlicher Kreise, wirtschaftliche Berichterstattung, Zeitungspolemik) so viele literarische Erzeugnisse hervorbringt. Von Tag zu Tag wächst diese Produktion in unheimlicher Weise, mit furchtbar viel Spreu durchmischt, aber auch mit wertvollem Korn in großer Menge, das benutzt werden soll und muß.

Angesichts dieser Verhältnisse ist für die engeren Sozialwissenschaften die Schaffung neuer Arbeitsbedingungen eine Notwendigkeit. Der Einzelne vermag, auf sich allein und die Hilfsmittel, die ihm bis vor kurzem zur Verfügung standen, angewiesen, die Fülle der Literatur (im weiteren Sinne) nicht mehr zu überblicken, in ihrer Entwicklung zu verfolgen und aus dem großen Wust das Wertvolle — wenigstens in entsprechendem Maße — herauszuholen. Es müssen sowohl für die streng wissenschaftliche als für die öffentlich-praktische Arbeit auf sozialwissenschaftlichem Gebiete neue Hilfsmittel zur Verfügung gestellt werden; und tatsächlich entwickeln sich seit einigen Jahren zwei solcher zu immer größerer Bedeutung: Wirtschaftsarchive und Bibliographien.

Die ersteren treten als junge Schwesterinstitute den Bibliotheken in rasch wachsender Zahl[1]) zur Seite. Ihre Aufgabe ist in der Hauptsache, jene Drucksachen, die von den Bibliotheken nicht aufgenommen werden, zum Teil auch schriftliches ungedrucktes Material zu sammeln und zur wissenschaftlichen oder praktischen Benutzung aufzubereiten. In der Bewältigung dieser Aufgabe sehen sich die Wirtschaftsarchive ganz bedeutenden Schwierigkeiten gegenübergestellt. Es ist vielfach schwierig, von dem Erscheinen der Objekte, um die es sich ganz besonders handelt, Kenntnis zu bekommen oder die Objekte selbst zu erlangen, während auf der anderen Seite die Fülle der Sammlungsobjekte so rasch anschwillt, daß es schwer ist, sie unterzubringen und besonders sie entsprechend aufzuarbeiten. Aus diesen Gründen ist auf dem Wirtschaftsarchivtag in Köln eine Arbeitsteilung unter den Wirtschaftsarchiven angeregt worden. Aber auch wenn es dazu kommt, bleiben noch immer große Schwierigkeiten — insbesondere bezüglich des Überblicks über das erscheinende Material und der Auswahl aus demselben — und es

[1]) Zu dem im Oktober vorigen Jahres in Köln abgehaltenen ersten Wirtschaftsarchivtag hatten sich ungefähr 80 Teilnehmer gefunden, von denen der größte Teil aus Delegierten von Archiven bestand.

vergrößert sich überdies die Bedeutung einer Aufgabe, die bisher ebenfalls noch ungelöst ist: eine Zentralregistratur der Wirtschaftsarchive zu schaffen, die Auskunft über das in den einzelnen Archiven verteilte Material gibt.

Was die bibliographische Tätigkeit anbelangt, so ist dieselbe schon älteren Datums. Es handelte sich aber bisher, soweit Neuerscheinungen in Betracht kommen, vornehmlich um buchhändlerische Verzeichnisse, neben denen allmählich Mitteilungen in Fachzeitschriften von Bedeutung geworden sind. Das Bedürfnis nach bibliographischer Mitteilung vermag damit noch nicht befriedigt zu werden. Die buchhändlerisch-geschäftsmäßige Anzeige, so wichtig und unentbehrlich sie ist, bietet keine Auslese, kann naturgemäß das Material zu wenig informatorisch aufarbeiten und beschränkt sich in der Hauptsache auf die Titelangaben der Neuerscheinungen. Die Fachzeitschriften sind demgegenüber wohl kritischer und wissenschaftlicher tätig; sie suchen vielfach über alle wichtigeren Erscheinungen nach detaillierten Schlagworten zu unterrichten, teilen vielfach auch die in verwandten Zeitschriften enthaltenen Aufsätze mit, ja einzelne charakterisieren auch die neuen Bücher — von den eigentlichen Buchbesprechungen abgesehen — bezüglich ihres Inhaltes. Immer aber bleiben sie doch nur in engen Grenzen: bezüglich der behandelten Gebiete sowohl als der verarbeiteten Literatur.

Das Bedürfnis bleibt nach einem Organ, das nicht nur die Buchliteratur, insbesondere nicht nur die nationale, und nicht nur die nächstliegenden Zeitschriften bibliographisch detailliert aufarbeitet, das sich im Gebiete der Sozialwissenschaften auch nicht nur auf ein eng begrenztes Gebiet derselben beschränkt, sondern das all die ineinandergreifenden Einzelgebiete der engeren Sozialwissenschaften, die nationale und die ausländische Literatur und nicht nur die Literatur des Buchhandels, sondern auch die so umfangreiche und vielfach so wertvolle Literatur, die das übrige öffentliche Leben in so großer Menge hervorbringt, in seinen Beobachtungskreis zieht. Dieses Organ will die Bibliographie der Sozialwissenschaften sein.

Dieselbe wird seit Januar 1913 im Auftrage des Reichsamts des Innern von Prof. Dr. Georg Maas herausgegeben (Verlag von Julius Springer, Berlin) als Fortsetzung der Blätter für die gesamten Sozialwissenschaften, die im Auftrage des Internationalen Instituts für Sozialbibliographie mehrere Jahre hindurch von Dr. Herm. Beck herausgegeben worden sind. Die Publikation ist nun auf eine Grundlage gestellt, von der am ehesten zu erwarten ist, daß die hoch gestellte Aufgabe in befriedigender Weise erfüllt werden kann. Denn das eine ist sicher: zu erreichen ist das nur mit sehr großen Mitteln, materiellen und moralischen.

Wie in der dem 1. und 2. Heft beigegebenen Einleitung, in der das Programm des neuen Herausgebers von diesem mitgeteilt wurde, ausgeführt ist, sollen berücksichtigt werden:

„1. Die im Buchhandel erscheinenden Schriften und die Aufsätze sozialen Inhalts aus den wichtigsten Zeitschriften,

2. die parlamentarischen Drucksachen,

3. die Gesetz- und Verordnungsblätter sowie ähnliche Amtsblätter staatlicher, kirchlicher und kommunaler Behörden,

4. die für die Öffentlichkeit bestimmten Berichte, Gutachten, Statistiken,

5. die verschiedenen Veröffentlichungen wirtschaftlicher, sozialer und charitativer Interessenverbände von allgemeiner Bedeutung."

Wie man sieht, tritt der Inhalt der bisherigen Bibliographien (von Neuerscheinungen) gegenüber dem anderen Material, das verarbeitet werden soll, fast zurück. Und wenn auch schließlich die Bibliographie in den Publikationen des Buchhandels die Hauptstütze finden wird, so vermag sie ihre besondere Bedeutung sicher am ehesten durch die Berücksichtigung des übrigen Materials zu gewinnen. In diesem Teil ihrer Aufgabe stellt sich ihr aber auch die größte Schwierigkeit entgegen, zu dessen Überwindung fast nur die Verbindung mit einer Amtsstelle, wie sie das Reichsamt des Innern ist, führen kann.

Dennoch sind noch immer Beschränkungen notwendig, soll etwas annähernd Verläßliches und Vollkommenes geleistet werden. Viele werden es bedauert haben, daß der Herausgeber diese Beschränkung in erster Linie dem ausländischen Material gegenüber vornehmen zu sollen glaubte. Er strebt „für die deutschen Veröffentlichungen tunlichste Vollständigkeit" an, während er „von dem ausländischen Material nur das wichtigste" verwerten will. Doch soll das nur „vorläufig" geschehen, und es ist wohl ohne weiteres zuzugeben, daß es der richtige Weg ist, zuerst mit dem inländischen Material ein solides Gebäude aufzuführen und dann erst in großem Stile an das ausländische Material heranzutreten.

Immerhin wäre es von den meisten Benützern der Bibliographie sicher gewünscht worden, wenn die Beschränkung der Arbeit vor allem aus einer engeren Umgrenzung des Begriffes der Sozialwissenschaften abgeleitet worden wäre, etwa in dem früher erwähnten Sinne als Wissenschaft von der menschlichen Wirtschaft und ihren Wechselbeziehungen zum sozialen Leben. Mit Januar 1914 soll nun aber diese Beschränkung mehr oder minder tatsächlich durchgeführt werden, indem gleichzeitig der Titel in „Bibliographie der Sozialwissenschaften mit besonderer Berücksichtigung der Wirtschaftswissenschaften" verändert wird.

Nun erst vermögen die Handelswissenschaften zu hoffen, daß die Bibliographie sich auch für sie zur Hauptfundgrube literarischer Arbeit entwickeln werde. Und es ist wohl im allgemeinen zu erwarten, daß auch den ausländischen Publikationen nun doch bald die wünschenswerte Aufmerksamkeit zugewendet werden wird. Gerade hier handelt es sich um Aufgaben, denen der einzelne, das einzelne Hochschulinstitut oder eine gewöhnliche Zeitschrift am wenigsten gewachsen sind. Hier ver-

möchte die amtliche Zentralstelle den größten Nutzen zu schaffen, ihre größte Bedeutung zu gewinnen. Dabei soll selbstverständlich nicht gemeint sein, daß das ausländische Material in gleichem Ausmaße wie das inländische verarbeitet werden könnte oder auch nur sollte. Aber außer der Buchliteratur des Buchhandels der bedeutendsten Kulturstaaten müßten doch — ich denke vornehmlich an die Weltwirtschaft — die wichtigsten Zeitschriften, amtlichen Publikationen und Publikationen sonstiger Korporationen Verarbeitung finden — sicher eine gigantische Aufgabe; von der neuen Bearbeitungsstätte aus aber vielleicht doch zu leisten.

Die Hoffnung, daß die Bibliographie der Sozialwissenschaften auf dem richtigen Wege sei, wird auch gestärkt durch die Veränderung des Systems der Veröffentlichung, die mit dem neuen Jahre eintritt. Und wenn von seiten der Privatwirtschaftslehre auch zu wünschen gewesen wäre, daß ihr Bestehen aus der Systematik zutage getreten wäre, so läßt sie sich doch in den gewählten Rubriken unschwer unterbringen. Die Hauptsache ist nur, daß man sie auch entsprechend berücksichtigen will, und das ist nach dem Vorgehen im abgelaufenen Jahre zu erwarten.

Von Bedeutung ist in dem Vorgehen und den Absichten der Bibliographie insbesondere noch, daß sie nicht eine automatische, lückenlose und kritiklose Aufzeichnung der Erscheinungen vornehmen, sondern prüfen will, „ob ein Aufsatz mit Rücksicht auf das Thema, die Bearbeitungsweise oder die Bedeutung seines Verfassers zur Aufnahme geeignet ist" — eine allerdings sehr schwere Aufgabe —, daß sie die bibliographisch trennbaren Bestandteile größerer Publikationen auch getrennt unter den verschiedenen Schlagworten vermerkt und daß sie aus periodischen Erchelnungen, wie Jahresberichten, statistischen Publikationen, Kalendern u. dgl., die als Ganzes nur ein für allemal verzeichnet werden sollen, interessante und natürlich bibliographisch trennbare Bestandteile — z. B. eine kapitelweise Auslassung in einem Handelskammerbericht über ein Kartell, ein neues wirtschaftliches Gesetz usw. — in besonderer Vermerkung herausheben will. Jedem Hefte — und die Hefte erscheinen halbmonatlich — wurde bisher ein umfangreiches Schlagwortregister beigegeben, am Schlusse des Jahres aber werden die einzelnen Register in einem Gesamtregister zusammengefaßt.

Kein Menschenwerk ist vollkommen. Unser Streben kann nur sein, der Vollkommenheit so nahe als möglich zu gelangen. Der Bibliographie der Sozialwissenschaften wird man jedenfalls zugestehen können, daß in ihr dieses Streben deutlich zutage tritt. Natürlich werden wir, so hoch auch der noch zu erreichende Grad der Vollkommenheit sein mag, uns auf sie allein nie stützen können. Die anderen bibliographischen Arbeiten werden durch sie nicht überflüssig werden. Ebenso werden die Wirtschaftsarchive auch weiterhin das zu benutzende Material sammeln und uns nahebringen müssen. Sie werden aber in der Bibliographie einen Wegweiser gewinnen, der es ihnen ermöglicht, auf wichtiges Material aufmerksam zu werden und es zu finden, sie werden durch die Register der Bibliographie eine Entlastung finden können in ihren Registrierungen, und schließlich vermag vielleicht auch jene Zentralregistrierung für das in den verschiedenen Archiven verstreute Material, von der früher gesprochen worden ist, bis zu einem gewissen Grade durch die Bibliographie vorgenommen zu werden.

Alles in allem: Die Bibliographie der Sozialwissenschaften vermag zu einem der wichtigsten Hilfsmittel für die Wirtschaftswissenschaften zu werden, von dem wir nur wünschen können, daß es jene Entwicklung nehme, die ihm selbst vorschwebt, und das wir, nachdem wir uns einmal mit der ihm zugrunde liegenden Idee vertraut gemacht haben, nicht mehr missen wollten.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Das Hollerith-System.

Was will dasselbe erreichen?
Was sind seine Hilfsmittel?

Mögen sie heißen, wie sie wollen, die unsicher auf- und abflackernden Zahlenkörper: Lohnberechnung, Lohnstatistik, Materialausgabe, Kalkulation, Betriebs-Be- und Entlastung, Verteilung der Löhne auf die entsprechenden Konten, Lager- und Fabrikationskontrolle, was die Werkstatt angeht; Umsatz, Fakturenbuch-Kontrolle, Kontokorrent-Kontrolle, Provisionsabrechnung, Reklamestatistik und Kontrolle, was die Ein- und Verkaufsorganisation fordert usw., eines schreit geradezu ängstlich aus allen diesen Wunschlisten des Unternehmers oder Betriebsleiters heraus: Wie steht es heute in meinem Betriebe?

Im statistischen Bureau sitzen Leute in großer Zahl, rechnen, kollationieren und rechnen wieder, um hierauf Antwort zu geben. Aber Wochen, oft Monate vergehen, bis das ungeheure Zahlenmaterial gesichtet und zusammengefügt ist. Der Umsatz läßt nach. Die Konkurrenz dringt in das bisher beherrschte Gebiet ein, sie überflügelt uns. Liegt's an der fehlenden richtigen Selbstkostenberechnung, an der Materialberechnung? Liegt's am Einkauf? Ich weiß es nicht genau. Ob die Reklame, die eine Unsumme Geldes kostete, in diesem oder jenem Bezirk Erfolg gehabt hatte und welchen, ich weiß es nicht genau. Der Absatz dieses oder jenes Artikels nach irgendeinem Lande läßt nach, ich erfahre es nicht. Die Frage: Wie steht es heute im Betriebe? konnte nicht oder nur mangelhaft beantwortet werden.

Es konnte neben vielen anderen Fragen, um eine der wichtigsten herauszugreifen, nicht beantwortet werden, ob die Selbstkosten eines Stückes, welche nicht allein durch Lohn und Material bestimmt werden, richtig sind. War der übliche Aufschlag zu groß, daß die Geschäfte an die Konkurrenz abgingen, war er zu klein, so daß ich Geld verlor oder nicht soviel verdient habe, als ich hätte verdienen sollen? Das Resultat von „Heute" konnte mit der dafür notwendigen Geschwindigkeit und absoluten Zuverlässigkeit mit den vorhandenen Einrichtungen ebenso wenig erreicht werden, als die dringend wissenswerten Erhebungen der manigfaltigsten Art in vielen anderen Betriebszweigen. Rechtzeitige Maßnahmen zur Hebung des Umsatzes, zur Vermeidung von Verlusten konnten nicht getroffen werden. Und nun, nachdem endlich, nach Abschluß der Arbeiten, ein Überblick möglich war, ist es zu spät geworden.

Diese Klagen verstummen in Betrieben, welche sich mit

dem Hollerith-System eingerichtet haben. Mit diesem System wird erreicht:

1. Die Ausarbeitung der mit verblüffender Geschwindigkeit und absoluter Sicherheit maschinell gewonnenen Resultate statistischer oder buchhalterischer Natur.

2. Verwertung dieser Ergebnisse zum Zwecke des zuverlässigen Aufschlusses zu jeder beliebigen Zeit, in jedem beliebigen Umfang und für jede beliebige Betriebssparte und in unmittelbarem Zusammenhang: die Möglichkeit zu rechtzeitigen und durchgreifenden Abwehrmaßnahmen oder offensiven Vorstößen,

3. Verwendung überschüssig gewordener Hilfskräfte für immer ausgedehntere statistische Feststellungen, damit erhöhte Klarstellung im Betriebsgange und: last not least

4. Aufsparung von Menschenkräften und Menschengeist für eine menschenwürdigere Betätiguug.

Diese vier springenden Punkte des Systems zusammengefaßt, ergeben mit zwingender Logik: Erhöhte Prosperität des Unternehmens.

Was sind seine Hilfsmittel?

Der Erfinder des Systems, der Deutsch-Amerikaner Ingenieur Hollerith in Washington, kam während seiner Tätigkeit in den amerikanischen Census-Bureaus auf den Gedanken: Der elektrische Strom, seine blitzschnell zur Verfügung stehende Kraft, seine Feinfühligkeit, mit dem Magnetismus vereinigt, muß es ermöglichen, tausende von menschlichen Hilfskräften zu ersetzen, wenn es sich um große Erhebungen handelt, diese zu gruppieren und das Resultat dieser Gruppen festzustellen. Dazu gehören entsprechende praktische Hilfsmittel, durch welche die Tätigkeit der Menschenhand und menschlichen Intelligenz ersetzt wird, indem ich sie mit Merkmalen versehe, die vom elektrischen Strome wahrgenommen, mit Hilfe des Magnetismus dieselben durch eine maschinelle Vorrichtung einen vorgeschriebenen Weg führen oder: im Moment der Wahrnehmung einen Mechanismus in Bewegung setzen, welcher Zahlen sichtbar registriert.

In außerordentlich geistvoller Weise hat er die Lösung, von Verbesserung zu Verbesserung fortschreitend, bis zu einer geradezu idealen Vollkommenheit gefunden.

Seine Hilfsmittel sind:

1. Karten aus einer besonders zu diesem Zwecke hergestellten Papiermasse, deren Format und Stärke haarscharf fixiert ist;

2. Lochapparate womit die Karten zweckentsprechend perforiert werden;

3. die Sortier- und

4. die Tabelliermaschine.

Die Karte.

Bei dem System erhält jedes zu klassifizierende Objekt oder jede kaufmännische Transaktion eine Karte zugeteilt. Die Karten sind mit vertikalen, nebeneinanderstehenden Zahlenreihen 0—9 versehen Die Praxis hat ergeben, daß für weniger umfangreiche Erhebungen kleine Karten mit maximal 27 Reihen, für größere, große Karten mit maximal 45 Reihen den Anforderungen im allgemeinen zu genügen vermögen.

Diese Reihen finden ihre Verwendung, indem sie in durch Vertikallinien getrennte Felder eingeteilt werden, welche der erfahrungsgemäß festgestellten Maximalgröße der Zahl entsprechen. Sind Rubriken erforderlich, welchen keine Zahlen zugrunde liegen, so läßt man die Angaben, z. B. Land, Bezirk, Produkt mit bestimmten Zahlen korrespondieren, d. h. man gibt ihnen eine Nummer.

Die Zusammenstellung einer solchen Karte erfordert ein sorgfältiges Prüfen und Erwägen, um einen tatsächlich erschöpfenden Aufschluß über alle mit dem statistisch zu bearbeitendem Objekt oder der kaufmännischen Transaktion zusammenhängenden Daten zu ermöglichen, und hierbei sei ausdrücklich hervorgehoben: Die Quintessenz der Verwendung des Systems liegt darin, daß die durch Löcher auf die Karte übertragene Fülle statistischen oder buchhalterischen Materials die Möglichkeit gibt, diese Angaben zu den verschiedenartigsten Zusammenstellungen stets aufs Neue zu verwenden.

Es folgt nun das Übertragen des Urmaterials auf die Karte durch Lochen an den entsprechenden Stellen mit Hilfe der

Lochapparate.

Das System benutzt zweierlei Lochapparate: die Stanze und die Lochmaschine. Die Stanze wird zum Übertragen auf allen Karten gleichbleibender Angaben verwendet. Es können damit ungefähr 15 Karten auf einmal mit Löchern an den entsprechenden Stellen versehen werden, nachdem entweder die Stempel in eine mit Bohrungen versehene Platte eingestellt (gewöhnliche Stanze) oder mit Hilfe über eine Nummernskala laufender Griffe (Schnellstanze) eingestellt worden sind. Die Lochmaschine ist ein schreibmaschinenähnlicher Apparat. Zwölf Tasten, entsprechend der Karteneinteilung numeriert 0—9 und zweier Hilfstasten, wirken anf Stempel. Die ungelochte Karte wird auf einen beweglichen Schlitten so in den Apparat hineingeschoben, daß die zuerst zu lochende Zahlenreihe unter die in einer Reihe befindlichen Stempel zu liegen kommt. Durch das Niederdrücken einer Taste wird ein Loch in der betreffenden Zahlenreihe hergestellt; darauf rückt der Schlitten selbsttätig um die Breite einer vertikalen Zahlenreihe weiter, so daß beim Niederdrücken der nächsten Taste das Loch in die nächste Vertikalreihe kommt. Geübtes Personal locht auf diese Weise, je nach Umfang des Materials, 200—400 Karten in der Stunde.

Die Sortiermaschine.

Der erstmalige Beschauer dieses Apparates in Tätigkeit wird sich eines geradezu frappierenden Eindruckes nicht erwehren können. Er sieht, wie von einem Kartenpaket die einzelnen Karten abgenommen, durch die Maschine gleiten und in übereinanderliegende Kästchen einsortiert werden. Dies alles mit einer so fabelhaften Geschwindigkeit, daß das Auge kaum zu folgen vermag.

Der Hergang ist folgender: Ein Stoß gelochter Karten wird auf einen oben an der Maschine angebrachten Kartentisch gestellt, welcher durch eine mit Zuggewichten an beiden Seiten versehene Stahlplatte an den Zuführungsmechanismus herangedrückt wird. An den Karten ist die untere linke Ecke abgeschnitten, so daß eine etwa verkehrt liegende Karte sofort entdeckt und in die richtige Lage gebracht werden kann. Ein oszillierendes Messer senkt sich nieder und schiebt eine Karte nach der anderen durch einen Schlitz nach unten, wo diese von Walzen erfaßt und weiter geführt werden. Soll irgendeine Vertikalreihe bearbeitet werden, so wird eine Stahlbürste, das ist ein Bündel feiner Stahldrähte, welche sich auf einem Schlitten über die ganze Breite der Karte beliebig bewegen läßt, auf diese Reihe eingestellt. Will man zwei- oder mehrstellige Zahlengruppen sortieren, so müssen die Karten zweimal oder den Mehrstellen entsprechend öfter durch die Maschine geschickt werden, jeweils nach Einstellung der Bürste auf die zu bearbeitende Zahlenreihe.

Durch die Maschine fließen zwei Stromkreise. In dem einen ist der zum Antrieb dienende Gleichstrommotor eingeschaltet, der durch Niederdrücken eines Knopfes zum Laufen gebracht wird und solange in Bewegung bleibt, wie Karten durch die Maschine gehen, bzw. der sogenannte Kartenkontakt geschlossen ist. In dem zweiten Stromkreis fließt der Strom durch die zur Sortierung dienende, oben erwähnte Bürste, welche auf einer rotierenden Messingwalze schleift, durch diese hindurch nach dem Sortiermagneten. Trifft die Bürste auf ein Loch in der Karte, so wird in demselben Augenblick durch einen in den Stromkreis eingeschalteten Magneten eine Anzahl Schienen so gesteuert, daß die Karten durch Greifer eines paternosterartigen Bandes in dasjenige Fach geführt werden, welches der perforierten Nummer der Vertikalreihe auf der Karte entspricht.

Die Sortiermaschine sortiert 15000 Karten in der Stunde. Die Sortierung kann auf 12 Gruppen ausgedehnt werden, da entsprechend der 12 möglichen horizontalen Zahlenreihen auf der Karte auch 12 Fächer vorhanden sind.

Tabelliermaschine.

Hat die Sortiermaschine auf den Beschauer den Eindruck gemacht, als ob denkende Menschen mit einer zur höchsten Potenz entwickelten Fertigkeit in Blick und Händen Karten sortieren, so erweckt die Tabelliermaschine den Eindruck eines phänomenalen Schnellrechners.

Es handelt sich bei ihr um die Umwandlung der aus der Sortiermaschine gewonnenen Zusammenstellungen zu Zahlen-

produkten. Auch die Tabelliermaschine operiert auf elektromagnetischem Prinzip. Die Karten gelangen durch den naturgemäß gleichen Zuführungsmechanismus wie bei der Sortiermaschine in die Maschine. Anstatt des Paternosterwerkes ist eine Ablegewalze angebracht, welche die bearbeiteten Karten in derselben Reihenfolge, in der sie aufgegeben sind, auf einen sich allmählich senkenden Tisch ablegt.

Eine Welle läuft mitten durch die verschiedenen Addierwerke hindurch, synchron mit der Vorrichtung zur Kartenzuführung, und treibt hierdurch so viele kleine Kuppelungen wie Zahlenstellen in den zu addierenden Zahlen vorhanden sind. Diese Kuppelungen laufen zunächst leer, werden aber in dem Augenblicke, wo ein Loch an der Bürste steht (für jede Zahlenstelle ist eine Kontaktbürste vorhanden), magnetisch eingehakt und drehen dann das Zifferrad so lange, bis in einem bestimmten Moment alle Magnete stromlos und alle Kuppelungen mechanisch gelöst werden. Da die Maschine vollständig zwangsläufig arbeitet, sind Fehler unmöglich. Die Zahlenräder drehen sich mit großer Geschwindigkeit und addieren innerhalb einer Stunde 10000 siebenstellige Zahlen. Die Additionsmaschine kann mit 1—5 Additionswerken ausgerüstet werden, welche alle gleichzeitig funktionieren, sodaß also eine mit der Höchstzahl versehene Maschine 50000 Additionen in der Stunde leistet.

Es ist kaum möglich, auch in eingehenderen Ausführungen den komplizierten Mechanismus der Maschinen so zu schildern, daß derselbe vollständig verständlich wird. Um dies zu erreichen, ist eine Besichtigung der Maschinen in Tätigkeit notwendig. Hierzu ist außer bei der Deutschen Hollerith-Maschinengesellschaft, Berlin W, Potsdamerstr. 112, bei einer großen Zahl deutscher, schweizerischer, österreichischer und skandinavischer großindustrieller Betriebe, Eisenbahnen, Versicherungsgesellschaften usw. Gelegenheit gern gegeben, deren Adressen bereitwilligst von der genannten Gesellschaft zur Verfügung gestellt werden. Georg Vix, Berlin.

Über eine Abart der italienischen Buchführung.

Bei der Durchsicht der Bücher einer großen Maschinenfabrik (mehrere Millionen Mark Aktienkapital) habe ich eine merkwürdige Abart der italienischen Form kennen gelernt. Das Werk ist aus kleinen Anfängen allmählich emporgewachsen und kam früher mit der direkten Übertragung in das Hauptbuch leidlich aus. Der steigende Umsatz und besonders die viel größer gewordene Zahl der „lebenden" Konten legte den Gedanken nahe, diese letzteren aus dem Hauptbuche zu entfernen und durch einen besonderen Kontokorrentbuchführer à jour halten zu lassen. Deshalb mußte im Hauptbuch nun ein Kontokorrentkonto eingerichtet werden. Um für dieses die Buchungen nur summarisch (1 Zahl im Soll und im Haben monatlich) zu haben, ohne die Journalisierung einzuführen, richtete der Kassierer und Memorialführer seine Grundbücher laut Anlage I ein.

Ohne weiteres wird jeder zugeben, daß dieses Verfahren zwar zum gewünschten Ziele führt, aber äußerst umständlich und zeitraubend ist. Dasselbe wäre einfacher nach Anlage II zu erreichen.

Aus diesem Memorial wäre am Schlusse des Monats der gewünschte summarische Übertrag auf Kontokorrentkonto Soll und Haben ohne weiteres abzulesen. Wollte man dazu noch etwa die auf Grund des 1. Memorials mögliche Kontrolle:

andere Hauptbuchkonten Soll + Kto-Korrentkonto Soll
= „ „ Haben + „ „ Haben

durchführen, so wäre statt der 3:4 Spalten zu errichten, nämlich (andere) Hauptbuchkonten Soll, andere Hauptbuchkonten Haben, sowie die 2 Spalten für Kontokorrentkonto. Auch dann noch ergäbe sich eine wesentliche Ersparnis an Raum und Zeit gegenüber dem zweiseitig geführten Memorial und der Kasse, da jede Buchung nur einmal geschrieben zu werden brauchte. Für die Kasse kämen in Soll und Haben je 3 Spalten in Betracht: Im Soll: Vorkolonne, Hauptbuchkonten Haben, Kontokorrentkonto Haben; dem Kassa Soll wäre gleich die Summe von 2 + 3. Ähnlich müßte die Einrichtung für die Habenseite sein.

Es ist jedoch nicht einzusehen, warum man bei solcher Sachlage sich auf die italienische Form kapriziert, wo sie nur mit Zuhilfenahme so gespreizter Hilfsmittel durchzuführen ist. Das Beharren beim Althergebrachten ist also doch nicht nur in der bürokratischen, sondern auch in der kaufmännischen Verwaltung sehr oft noch überstark. Oberbach.

Memorial.

Anlage I.

Monat März 1912.

Folio	Tag	Gutschriften		Hauptb.-Konten		Ko.-Kt.-Konto	
		Übertrag		...	..	...	..
K.-K.	30.	*Carl Hartung, Berlin,*					
		für Zahlg. a./Monteur Bauer	280.—				
Wb.		„ Wechsel N. 1730 a./Cöln	420.—			700	—
Hb./Wb.	30.	*Wechselkonto* für P. Schwengers, Söhne N. 1731		202	45		
K.-K.	30.	*Capito & Klein, A.-G., Benrath,* für Rechnung vom 17./2. (Übertragen von Gebrüd. Fendel)				2488	06
K.-K.	30.	*Maggi, Kempthal,* für 1 Scheck a./Berlin				984	10
K.-K.	30.	*Grandes Brasseries, Fribourg,* Zahlung a./Monteur Y Frs. 410.—				328	—
		usw.					
		Summen		...	..	...	..
		Summe d. Hauptbuchkonten				...	..
		Gesamtumsatz im März				...	..

Folio	Tag	Lastschriften		Hauptb.-Konten		Ko.-Kto.-Konto	
		Übertrag		...	..	...	..
H.-B.	30.	*Montagen-Lohn-Konto*					
		an 2 Kreditoren					
		Karl Hartung, Berlin	280.—				
		Grandes Brasseries, Fribourg	328.—	608	—		
K.-K.	30.	*Gebrüder Fendel, Aachen* Übertrag a./Capito & Klein, Rechn. v. 17./2.				2488	06
K.-K.	30.	*P. Schwengers Söhne, Ürdingen* für Wechsel N. 1731				202	45
Hb./Wb.	30.	*Wechsel-Konto*					
		an 2 Kreditoren:					
		Maggi, Kempthal	984.10				
		Karl Hartung, Berlin	420.—	1404	10		
		usw.					
		Summen		...	..	...	..
		Summe d. Hauptbuchkonten				...	..
		Gesamtumsatz im März				...	..

Anlage 2. Monat März 1912.

Folio	Tag		Hauptb.-Konten	Ko.-Kto. Soll	Ko.-Kto. Haben
	30.	*Montagelohnkonto*	608 —		
		an *Karl Hartung, Berlin* für Zahlung a./Monteur Bauer			280 —
		an *Grandes Brasseries, Fribourg* für Zahlung an XYZ.			328 —
	30.	*Wechselkonto*	1404 10		
		an *Karl Hartung, Berlin* für Wechsel N. 1730			420 —
		an *Maggi, Kempthal* für Scheck a./Berlin			984 10
	30.	*Gebr. Fendel, Aachen*		2488 06	
		an *Kapito & Klein* für Rechnung v. 17./2.			2488 06
	30.	*Schwengers Söhne, Ürdingen*		202 45	
		an *Wechselkonto* für Wechsel N. 1731	202 45		
		usw.			

Wirtschafts-Statistik.

GELDMARKT UND BÖRSE.

BANKSÄTZE.

Berlin	5	Petersburg	6	Madrid	$4^{1}/_{2}$
London	5, ab 7. 1. $4^{1}/_{2}$	Amsterdam	5	Kopenhagen	6
Paris	4	Brüssel	5	Stockholm	$5^{1}/_{2}$
Wien	$5^{1}/_{2}$	Rom	$5^{1}/_{2}$	Schweiz	$4^{1}/_{2}$

MARKTZINSSÄTZE.

November 1913.

	Berlin	London	Paris	Wien	New York
H.	4,875	5	3,875	6	6
N.	4,125	4,875	3,5	5,375	2,75
D.	4,4182	4,9401	3,7343	5,7913	3,7829

Dezember 1913.

	Berlin	London	Paris	Wien	New York
H.	4,875	4,875	3,875	5,4375	8
N.	3,875	4,75	3,5	5,25	3,5
D.	4,5725	4,855	3,658	5,336	4,716

DEVISENKURSE.

Kurse in Berlin.

November 1913.

	London (vista)	Paris (vista)	Wien (8 Tage)	Petersburg (8 Tage)	New York (vista)
H.	20,515	81,075	84,925	—	4,2175
N.	20,49	80,975	84,825	—	4,2125
D.	20,50	81,026	84,875	—	4,215

Dezember 1913.

	London (vista)	Paris (vista)	Wien (8 Tage)	Petersburg (8 Tage)	New York (vista)
H.	20,520	81,075	84,95	—	4,2125
N.	20,480	80,90	84,80	—	4,2075
D.	20,492	80,964	84,890	—	4,2108

Kurse in London.

November 1913.

	Berlin	Wien	Paris	Petersburg
H.	20,5175	24,145	25,3250	94
N.	20,4950	24,11	25,285	94
D.	20,5044	24,1321	25,3051	94

Dezember 1913.

	Berlin	Wien	Paris	Petersburg
H.	20,52	24,1450	25,33	94
N.	20,4850	24,1175	25,2875	94
D.	20,4971	24,1315	25,3153	94

Kurse in Paris.

November 1913.

	London	Deutsche Plätze Kurze Sicht	Deutsche Plätze Lange Sicht	Wien
H.	25,325	123,4625	123,625	104,875
N.	25,29	123,375	123,5	104,8125
D.	25,306	123,4183	123,5573	104,864

Dezember 1913.

	London	Deutsche Plätze Kurze Sicht	Deutsche Plätze Lange Sicht	Wien
H.	25,335	123,625	123,906	105,0625
N.	25,285	123,375	123,50	104,6875
D.	25,317	123,504	123,629	104,894

Kurse in New York.

November 1913.

	London (60 Tage)	London (tel. Ausz.)	Paris	Berlin
H.	4,8125	4,8615	5,2125	94,75
N.	4,8085	4,8535	5,20625	94,625
D.	4,80869	4,85741	5,210868	94,671

Dezember 1913.

	London (60 Tage)	London (tel. Ausz.)	Paris	Berlin
H.	4,8125	4,8615	$5,21^{1}/_{2}$	$94^{13}/_{16}$
N.	4,8085	4,8570	$5,20^{5}/_{8}$	$94^{5}/_{8}$
D.	4,8109	4,8595	5,21101	94,738

Kurse in Amsterdam.

November 1913.

	Berlin	Paris	Wien
H.	59,165	47,935	50,305
N.	59,085	47,88	50,17
D.	59,1186	47,902	50,225

Dezember 1913.

	Berlin	Paris	Wien
H.	59,17	47,92	50,26
N.	59,02	47,82	50,14
D.	59,119	47,862	50,2044

Kurse in Petersburg.

November 1913.

	London (Scheck)	Berlin (Scheck)	Paris (Scheck)
H.	95,12	46,37	37,59
N.	94,95	46,31	37,52
D.	95,045	46,34	37,556

Dezember 1913.

	London (Scheck)	Berlin (Scheck)	Paris (Scheck)
H.	95,52	46,59	37,72
N.	95,05	46,36	37,58
D.	95,2657	46,4724	37,6355

ERTRAG DES WECHSELSTEMPELS IN DEUTSCHLAND.

	1912	1913
Januar	1 831 717	1 886 706
Februar	1 507 651	1 516 542
März	1 635 952	1 688 620
April	1 786 021	1 845 642
Mai	1 637 765	1 618 415
Juni	1 576 212	1 541 975
Juli	1 798 019	1 877 059
August	1 594 692	1 521 792
September	1 582 982	1 655 577
Oktober	1 966 764	1 961 181
November	1 703 105	1 623 466
Dezember	1 644 256	

ERTRAG DES BÖRSENUMSATZ-STEMPELS IN DEUTSCHLAND.

	1912	1913
Januar	2 277 196	1 699 684
Februar	1 654 225	1 261 959
März	1 831 699	1 263 980
April	2 206 119	2 270 102
Mai	2 419 950	1 666 283
Juni	1 722 714	1 557 284
Juli	2 029 903	1 325 132
August	2 333 280	1 199 462
September	3 148 200	1 665 290
Oktober	3 080 670	1 546 780
November	1 745 759	1 153 162
Dezember	1 354 535	

BONDS-UMSATZ IN NEW YORK.

November 1913	Dezember 1913
32559000 Doll.	45546000 Doll.

EMISSIONEN.

Staat	1912		1913	
	I. Semester	II Semester	I. Semester	II. Semester
Deutschland (in Million. M)	2097,5	523,16	1927	837,17
England (in Million. £)	110,35	100,51	120,35	76,18
Frankreich (in Million. Fr.)	3157,1	2346	2997,4	

BANK-AUSWEISE.

	Metallbestand	Wechsel	Darlehen	Verbindl.	Notenumlauf
Status der Reichsbank (in Millionen Mark)					
15. Dezbr.	1485,6	870,7	77,45	697,18	1929,5
23. Dezbr.	1475,87	981,62	69,04	743,19	2042,31
31. Dezbr.	1446,80	1490,75	94,47	793,1	2593,45
7. Januar	1488,60	1168,28	74,59	803,79	2303,06
Status der Bank von England (in Millionen Pfund Sterling)					
17. Dezbr.	35,42	27,02	—	45,5	28,8
24. Dezbr.	33,10	35,93	—	51,5	29,36
31. Dezbr.	34,98	52,14	—	71,3	29,6
8. Januar	37,11	32,09	—	53,72	29,04
Status der Bank von Frankreich (in Millionen Francs)					
17. Dezbr.	4175,42	1472,1	—	873,9	5697,1
24. Dezbr.	4157,45	1526,38	—	978,68	5713,55
31. Dezbr.	4146,27	1976,36	—	1041,03	6034,63
7. Januar	4141,78	1734,48	—	883,11	6017,47
Status der Österreich-Ungarischen Bank (in Millionen Kronen)					
15. Dezbr.	1497,0	763,7	604,06	—	2245,09
23. Dezbr.	1498,81	776,48	631,13	—	2255,11
31. Dezbr.	1502,51	925,99	670,5	—	2493,6
7. Januar	1505,3	826,46	648,56	—	2331,98
Status der Russischen Staatsbank (in Millionen Rubel)					
6. Dezbr.	1737,4	552,0	452,8	1083,9	1701,4
14. Dezbr.	1742,1	581,4	465,1	1110,1	1683,3
21. Dezbr.	1745,2	570,7	469,1	1110,2	1679,3
29. Dezbr.	1747,3	573,9	460,2	1165,5	1668,5

AUSSENHANDEL.

	Deutschl. (in 1000 M)	Frankr. (in 1000 Fr.)	England (in 1000 £)
Ges.-Einf.: Novbr. 1913	955800	758900	68473,0
Ges.-Ausf.: Novbr. 1913	804800	594600	44756,2
	— 151000	— 164300	— 23716,8
Gs.-Einf.: 1.1.—30.11.13	9760000	7682500	697931,96
Gs.-Ausf.: 1.1.—30.11.13	9122300	6259000	482134,5
	— 637700	—1423500	—215797,46
Ges.-Einf.: Novbr. 1912	952900	732600	70987,4
Ges.-Ausf.: Novbr. 1912	796500	635600	43358,4
	— 156400	— 97000	— 27629,0
Gs.-Einf.: 1.1.—30.11.12	9778700	7450300	670875,0
Gs.-Ausf.: 1.1.—30.11.12	8019300	6073400	445975,0
	— 1759400	—1376900	—224900,0

AUSWANDERUNGSVERKEHR ÜBER HAMBURG UND BREMEN.

	Dezember		1. Jan. bis 30. Dezbr.	
	1913	1912	1913	1912
Hamburg	9802	9445	192783	134169
Bremen	11457	10462	239564	169951
Insgesamt	21259	19907	432297	304120

BETRIEBSERGEBNISSE DEUTSCHER EISENBAHNEN.

Monat und Jahr	Personenverkehr		Güterverkehr	
	Gesamteinnahmen in Mill. M	pro km in M	Gesamteinnahmen in Mill. M	pro km in M
Nov. 1913	62,6	1193	176,9	3281
Okt. 1913	76,0	1449	196,5	3642
Nov. 1912	57,4	1102	178,8	3346

Bürklin.

Rundschau.

Ausstellungen.

Nach den Katastern der *„Ständigen Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie"* sind im Jahre 1913 nicht weniger als 578 gewerbliche Ausstellungen aller Art bekannt geworden, davon 223 in Deutschland und 355 im Auslande. An bevorstehenden Ausstellungen sind in den Listen der Kommission bisher verzeichnet 101 deutsche und 149 ausländische Veranstaltungen, sonach sind insgesamt für 1913 und die folgenden Jahre 828 Ausstellungen und Ausstellungs-Projekte gezählt worden.

Bank- und Börsenwesen.

Eine neue Form preußischer Staatsanleihen. Wie verlautet, stellt sich der Geldbedarf, mit dem Preußen demnächst an den Markt herantreten wird, auf etwa 500 Millionen Mark. Über die Art, wie er gedeckt werden soll, sind zwar endgültige Beschlüsse noch nicht gefaßt, anscheinend hat man jedoch die Absicht, bei dieser Gelegenheit von dem bisherigen Wege der Deckung durch Neuausgabe von Konsols abzuweichen und Schatzscheine mit langjähriger Lauffrist zu begeben. Wenn sich das bestätigt, so würde man damit einer Anregung folgen, die im September des Jahres 1912 auf dem allgemeinen deutschen Bankiertag in München gegeben wurde. In den Erörterungen dieses Bankiertages über „geeignete und ungeeignete Mittel zur Hebung des Kurses der Staatspapiere" sprach sich der Berichterstatter Max M. Warburg, Teilhaber der Firma M. M. Warburg & Co. in Hamburg, u. a. dahin aus, daß das Reich von dem einmal angenommenen Typus der reinen Rentenpapiere nicht abgehen solle. Dagegen sei bei der Deckung des Geldbedarfs der Bundesstaaten in dem einen oder andern Falle die Ausgabe von Anleihen mit festem Rückzahlungstermin, Schatzanweisungen, die im ganzen nach 10, 20 oder 30 Jahren zurückgezahlt werden, zu empfehlen. In demselben Sinne sprach sich damals auch Geheimrat Louis Hagen in Köln aus, der für die Begebung von Schatzanweisungen mit 15 jähriger Laufzeit eintrat. Er wies darauf hin, daß es den Anleihemarkt bessern müsse, wenn das Publikum erfahre, daß es nicht immer neue Anleihen der bisherigen Art bekomme, sondern daß Schatzanweisungen zu einem Kurse ausgegeben werden, der ihm und dem Vermittler einen Spielraum lasse. Diese Anregungen scheint man jetzt, wenn sich die eingangs erwähnten Mitteilungen bestätigen, berücksichtigen zu wollen. Es sollen 4 proz. Schatzanweisungen mit einer Laufzeit von 10 oder 15 Jahren in Aussicht genommen sein, die unter dem Nennwert begeben und zum Nennwert eingelöst werden sollen. Damit würde ein Papier geschaffen werden, das die Möglichkeit der Festlegung von Kapitalien auf bestimmte Zeit bietet und doch zugleich auch die Möglichkeit offen läßt, diese Kapitalien jederzeit ohne Kursverlust flüssig zu machen. Gerade der letztere Gesichtspunkt ist besonders wichtig, und ihm wird dadurch Rechnung getragen, daß mit der Schaffung von Schatzanweisungen, die zum Nennwert rückzahlbar sind, ein Papier entsteht, das keinen allzu starken Kursschwankungen unterworfen ist. K. Z.

Maßregeln gegen betrügerischen Mißbrauch des Giroverkehrs. Der Centralverband des deutschen

Bank- und Bankiergewerbes hat auf Grund einer Zuschrift der Reichsbank betr. den betrügerischen Mißbrauch der Giroeinrichtungen folgenden Beschluß gefaßt:

Zur Vereitelung betrügerischer Manipulationen im Giroverkehr erachtet der Ausschuß es für dringend wünschenswert, daß mindestens bei solchen Überweisungen an Banken oder Bankfirmen, welche über einen Betrag von 5000 M und darüber lauten, der Eingang der Zahlung vom Giroempfänger dem Girozahler bestätigt wird, und zwar unter genauer Angabe der Art der Verwendung, also nicht bloß durch die Mitteilung, der empfangene Betrag sei „nach Vorschrift" verwendet worden.

Bremer Baumwollterminhandel. Anläßlich des bevorstehenden Baumwollterminhandels wurde die Bremer Liquidationskasse Akt.-Ges. gegründet. Das Aktienkapital beträgt 2 Mill. M. Die Gründer sind in der Hauptsache Bremer Baumwollfirmen und Banken.

Neue Filialen der Deutschen Bank. Der Aufsichtsrat des Institutes hat die Errichtung von Zweigstellen in Darmstadt, Hanau und Offenbach beschlossen und ernannte Hofrat Paul Sander zum Direktor der Zweigstelle Darmstadt. Es handelt sich dabei um die Übernahme der Geschäfte der seit etwa hundert Jahren bestehenden Bankfirma Ferdinand Sander, Hofbankier in Darmstadt.

Bergbau.

Die Zwangskontingentierung für südwestafrikanische Diamanten. Die Verordnung des Reichskanzlers über die Einschränkung der Verwertung südwestafrikanischer Diamanten enthält u. a. folgende Bestimmungen:

§ 1. Für jedes Kalenderjahr wird ein Höchstmaß der zur Verwertung gelangenden Diamanten für jeden Förderer unter Berücksichtigung der Marktlage und der Betriebsverhältnisse nach einer Verteilungsliste festgesetzt. Die Verteilungsliste wird dem Förderer alljährlich für das folgende Kalenderjahr mitgeteilt.

§ 2. Das Höchstmaß betrifft sämtliche vom Förderer innerhalb des Kalenderjahres bei den Geschäftsstellen der Diamantenregie im Schutzgebiet eingelieferten Diamanten.

§ 3. Für einen Förderer, der in der Verteilungsliste nicht aufgeführt ist, bleibt die Festsetzung im Laufe des Kalenderjahres vorbehalten.

§ 4. Auf Antrag eines Förderers kann das für ihn festgesetzte Höchstmaß ganz oder zum Teil auf einen anderen in der Verteilungsliste aufgeführten Förderer umgeschrieben werden.

§ 5. Diese Verordnung tritt am 1. Januar 1914 in Kraft. Für das Jahr 1914 ist die zur Verwertung gelangende Höchstmenge auf 1 038 000 Karat festgesetzt worden.

Eine Pariser Finanzgruppe hat in der Nähe von *Barcelona* ein *Kalilager* erbohrt. Das Lager zeigt, soweit sich bisher übersehen läßt, mancherlei Unregelmäßigkeiten. Es enthält aber Carnallit und Sylvinit. Der bestimmende Einfluß auf das Kalivorkommen ist von der Pariser Finanzgruppe auf das deutsche Kalisyndikat übertragen worden. Es ist damit das erstemal ein Kalilager außerhalb Deutschlands festgestellt.

Entscheidungen.

Das Reichsgericht entschied im *Prozeß des Norddeutschen Lloyd* gegen die Levantelinie wegen der Kapitalerhöhung nach bisheriger zweimaliger Abweisung zugunsten der Levantelinie.

Export — Import.

Zuschlagzölle für Weizenmehl, geschälte Erbsen und rohe Erbsen deutschen Ursprungs in den Vereinigten Staaten. Der Berliner Handelskammer sind die Bestimmungen des amerikanischen Schatzamtes zugegangen, wonach die deutschen Einfuhrscheine als Ausfuhrvergütung im Sinne des neuen amerikanischen Zollgesetzes angesehen und demnach für einzelne der durch Einfuhrscheine begünstigte Artikel Zuschlagzölle bei der Einfuhr in die Vereinigten Staaten festgesetzt werden. Diese Zuschläge betragen für Weizenmehl der Ausbeuteklassen 1—5 für je 100 Kilogramm 8,25 M; 6,46 M; 5,50 M; 7,46 M; 7,35 M; für geschälte Erbsen 1,50 M für 75 Kilogramm; für rohe Erbsen 1,50 M für 100 Kilogramm. Diese Zuschlagzölle werden sowohl bei unmittelbarer wie bei mittelbarer Einfuhr erhoben. Die Konsuln sind angewiesen, bei der Ausstellung der Fakturen, einen Ursprungsnachweis und eine genaue Angabe der Höhe des zu gewährenden Einfuhrscheins zu verlangen und zu prüfen.

Vom Exportmarkt.

1. Februar 1914.

Der erste Monat des Jahres ist gewöhnlich arm an Ereignissen und auch das Exportgeschäft macht hiervon kaum eine Ausnahme. Politische und wirtschaftliche Unruhen haben das neue Jahr eingeleitet, aber es läßt sich kaum sagen, ob die Lage im Überseegeschäft durch diese Ereignisse irgendwie ernstlich gefährdet worden ist. Der Markt hat sich zu sehr an die wechselnden Nachrichten aus der Balkanhalbinsel gewöhnt, als daß er diesen noch mehr als ein vorübergehendes Interesse zu zeigen scheint, und schließlich ist der Wert des Balkangeschäftes auch heute nicht derart, daß eine große Rücksichtnahme auf jede Schwankung in dem Fortgange der Entwicklung der verschiedenen, wirtschaftlichen, politischen und Rassenfragen notwendig erscheint. Natürlich läßt sich ein Einfluß, der von dieser fortgesetzten Ungewißheit mit Bezug auf die Zukunft dieses Marktes herrührt, in solchen Geschäften, die sonst um diese Zeit des Jahres gewöhnt waren, große Aufträge aus der Balkanhalbinsel zu erhalten, nicht ganz vermeiden, dieser Einfluß lokalisiert sich aber immer mehr auf bestimmte Branchen und greift nicht mehr so sehr den ganzen Markt an, wie dies vor einem Jahre der Fall zu sein pflegte. Der Grund hierfür ist, daß während des letzten Jahres neben dem Balkankriege noch eine Menge andere Ereignisse wirtschaftlicher Natur zusammengewirkt haben, welche die allgemeine nervöse Position des Marktes zur Folge hatten, daß aber diese Ereignisse nunmehr verschwunden oder doch von geringerer Wichtigkeit geworden sind, so daß der alleinstehende Einfluß des Balkankrieges weniger Wirkung auszuüben vermag.

Andererseits bleibt die Situation in Mexiko fortgesetzt unzufriedenstellend und fängt nunmehr an, auch den europäischen Häusern, die nicht direkt an dem mittelamerikanischen Geschäfte beteiligt sind, auf die Nerven zu gehen. Die bedenklichste Erscheinung in der Abwicklung aller Geschäfte mit Mexiko ist zweifelsohne augenblicklich die Entwertung alles mexikanischen Geldes, die unbedingt große Verluste zur Folge haben muß. Dieses Ereignis hätte wahrscheinlich verhindert werden können, wenn irgendeine Macht, die in diesem Markte größere Interessen hat, mit Energie eingegriffen hätte, leider ist aber der psychologische Augenblick hierzu von seiten der Amerikaner verpaßt worden, wenngleich auch noch nicht ganz klar ist, wieviel hiermit eine von englischer Seite betriebene Gegenaktion diplomatischer Natur, deren Einzelheiten sich jetzt langsam aus der Menge der unoffiziellen Nachrichten, die von Mittelamerika kommen, entwickeln lassen, zu tun hat. Irgend etwas geht augenblicklich in dem süd- und mittelamerikanischen Markte vor, und je eher die an diesem Markte interessierten Handelshäuser über die Natur dieser Vorgänge aufgeklärt werden, um so besser ist es. Man hat sich in England und Deutschland nicht wenig über die entschieden ablehnende Haltung, welche die beiden Länder gegenüber der Panamaausstellung genommen haben, gewundert. Die diplomatische Geschichte dieses bei diesen beiden Mächten sonst nicht sehr häufigen Einverständnisses in einer so wichtigen Frage wird wahrscheinlich noch einmal geschrieben werden, und bis dahin muß sich der Exporthandel

mit Gerüchten begnügen. Diese Gerüchte sprechen aber von einer weitreichenden Unzufriedenheit der beiden großen Handelsnationen mit gewissen Handlungen der Vereinigten Staaten in einem Markte, auf dessen Entwicklung beide bisher große Summen verwendet haben. Es ist klar, daß innerhalb dieser Märkte große Quertreibereien stattgefunden haben, aber es fällt schwer, die Einzelheiten derselben zu verfolgen. Die Vereinigten Staaten haben seit einer Reihe von Jahren in Südamerika zielbewußt auf eine Stärkung des wirtschaftlichen Einflusses von seiten des Nordens auf die lateinischen Republiken hingearbeitet. Sie haben dies erst vermittels ihrer Konsulate und dem ihnen zu Gebote stehenden großen Apparat von kaufmännischen Sachverständigen getan. Neuerdings aber ist der Kampf von wirtschaftlichen Gebieten auf politische Fragen hinübergespielt worden, und es läßt sich nunmehr deutlich in Südamerika eine zielbewußte Opposition des nördlichen Amerikas gegen alle europäischen Ausbreitungsversuche in dem großen Markte, vor allen Dingen in dem Gebiet desselben, das in nächster Nähe der Vereinigten Staaten liegt, bemerken. Mexiko und neuerdings Kolumbien sind die Zentralen dieser eigentümlichen diplomatischen Aktivität gewesen, und es scheint, daß sich England sowie als Frankreich bereits wirtschaftliche Schlappen geholt haben. Scheinbar ist die Haltung der amerikanischen Regierung in gewissen Fragen, die mit den Pearsonkontrakten in Kolumbien zusammenhängen, in England nicht ohne Mißvergnügen gesehen worden.

Der Zusammenbruch der Specie Bank in Indien hat ein bedenkliches Licht auf das augenblickliche indische Privatbankwesen geworfen, und wenn auch natürlich davor gewarnt werden muß, das Kind mit dem Bade auszuschütten, so verdienen die Vorgänge in Indien dennoch die Beachtung aller Geschäftsleute, die in enger Beziehung zu indischen Abnehmern stehen. Es ist nunmehr erwiesen, daß große Unregelmäßigkeiten in der Führung dieser Bank vorgekommen sind, und es wird befürchtet, daß andere Banken nicht weniger sorgfältig geleitet werden. Man darf dabei den Beamten dieser Banken nicht ohne weiteres den Vorwurf der wissentlichen Mißwirtschaft machen, es zeigt sich aber mehr und mehr, daß viele dieser Banken mit einer an das Lächerliche grenzenden Unkenntnis aller Bankfragen geleitet worden sind und daß auf diese Weise schließlich unmöglich Verluste ausbleiben konnten. Es wird nunmehr in England mit Recht darauf hingewiesen, daß die bedenklichsten der durch die vorgekommenen Zusammenbrüche entstehenden Folgen weniger in dem augenblicklichen Verluste von Geld liegen, als in dem nachteiligen Einfluß, welche diese Ereignisse auf das Bankwesen Indiens überhaupt haben müssen, nachdem es erst eben gelungen war, den indischen Sparer dazu zu veranlassen, seine Ersparnisse den Banken anzuvertrauen, anstatt dieselben in Form von Schmuckstücken aufzubewahren und daher aus dem Verkehre zu nehmen. Abgesehen von diesen nicht sehr erfreulichen Erwägungen, sind aber die Aussichten in Indien in diesem Jahre wieder etwas besser als wie am Ende des vorigen. Man darf bei all dem Unglück, welches Indien in dem letzten Jahre gehabt hat, nicht übersehen, daß diese Rückschläge die natürliche Folge der noch nicht abgeschlossenen Entwicklung des wirtschaftlichen Systems des Landes waren. Diese Entwicklung ist aber inzwischen fortgegangen, und wenn auch vielleicht ein vorübergehender Halt eintreten wird, so müssen sich die natürlichen Reserven des Landes bald ganz von allein weiter helfen. Die großen Bewässerungsanlagen, die in einzelnen Teilen des Reiches bereits mit unbedingtem Nutzen für den Ackerbauer arbeiten, sind weiter ausgedehnt worden, und ihr guter Einfluß auf die Produktionsregelung Indiens beginnt sich damit mehr und mehr zu zeigen. Ebenso wird es gelingen, anderer Fehler des heutigen wirtschaftlichen Indiens Herr zu werden. Natürlich muß dieses einige Zeit in Anspruch nehmen.

Während so die Dinge in Indien zumindest sehr hoffnungsvoll aussehen, kommen sehr bedenkliche Nachrichten aus Japan. Die Lage im Norden, die schon seit einigen Monaten sehr unbefriedigend gewesen sein soll, ist nunmehr schlimmer geworden, und es zeigt sich, daß eine Hungersnot ausgebrochen ist, die aussieht, als solle sie die schlimmste werden, die dieser Teil Japans seit langer Zeit gesehen hat. In Tokio sind bereits Schritte unternommen worden, um den bedrängten Einwohnern Hilfe zu bringen, aber es ist zu befürchten, daß das Ereignis einen dauernden Einfluß auf die Entwicklung dieser Teile Japans haben wird. Im übrigen zeigen die Berichte aus Japan eine günstige Entwicklung des Außenhandelsgeschäfts, das nach beiden Seiten sowohl im Import als Export zugenommen hat.

Die Situation in den Vereinigten Staaten bleibt dauernd unklar. Jetzt, nachdem der Zoll einige Zeit arbeitet, wird es nunmehr langsam möglich, seine Einwirkungen auf die einzelnen Branchen des Importhandels festzustellen, es scheint aber, daß noch niemand so ganz mit den erzielten Resultaten zufrieden ist. Es ist jedenfalls klar, daß die erwartete Verbilligung der Preise für Nahrungsmittel in den Vereinigten Staaten noch nicht eingetreten ist. Nichtsdestoweniger hat aber der neue Tarif einen gewissen, aber nicht gewollten Einfluß auf die Nahrungsmittelpreise gehabt, indem er nämlich scheinbar mit dazu beigetragen hat, eine „Bull“-Bewegung im englischen Fleischimportmarkte herbeizuführen. Der Vorgang ist an und für sich so interessant, daß er hier wiedergegeben zu werden verdient. Die Interessenten am Fleischmarkte hatten schon während des letzten Jahres eine Zunahme der amerikanischen Fleischkäufe in Argentinien bemerkt. Die amerikanischen Häuser kauften in großen Mengen und ohne Rücksicht auf die Preise, die von den Züchtern gefordert wurden, so daß Europa bald nicht mehr mithalten konnte und sich mehr und mehr auf Australien verlassen mußte. Diese Käufe in Argentinien sind sicher mit Hinsicht auf die zu erwartenden großen Bestellungen bei Öffnung der amerikanischen Grenzen gemacht worden. Die heilsame Wirkung dieser Grenzöffnung mußte aber zunächst ausbleiben, da die hohen Preise, für welche das Fleisch in Südamerika gekauft wurde, natürlich einen billigen Verkauf ausschloß. Nichtsdestoweniger stellte es sich aber heraus, daß das Angebot noch immer geringer blieb wie die Nachfrage, und eine weitere Unterstützung des Marktes wurde notwendig. Da die direkte Lieferung von Australien noch nicht in zufriedenstellender Weise arbeitete und die Vorräte gering wurden, so wandte sich New York in diesem Falle an England, und 1913 war das erste Jahr, in welchem die Vereinigten Staaten von England größere Mengen gefrorenen australischen Fleisches bezogen, nachdem sie für viele Jahre einer der größten Fleischlieferanten Englands gewesen waren. Aller Wahrscheinlichkeit dürfte der Fleischmarkt auch weiter teuer bleiben. Interessant in dieser Beziehung und erwähnenswert ist gleichzeitig noch, daß der geringe Aufschlag auf gefrorenes Fleisch, der stattgefunden hat, dennoch genügend hoch gewesen ist, um dieses wieder in solchen Märkten wie Deutschland außer Konkurrenz zu bringen. Es muß nunmehr abgewartet werden, ob die augenblickliche Preisskala anhalten wird, oder aber ob deutsches einheimisches Fleisch wieder weiter in die Höhe gehen wird, worauf der deutsche Markt dem Import von gefrorenem Fleische wieder günstiger werden würde. Wie die Dinge heute liegen, scheint es aber, als würden die Fleischinteressenten eine solche Entwicklung zunächst nicht gern sehen, da der Markt hinreichend in Anspruch genommen worden ist.

Im übrigen ist der Einfluß des amerikanischen Zolles auf die verschiedenen europäischen Exportgüter sehr verschieden ausgefallen. Einzelne haben Fortschritte in ihren Beziehungen mit den Vereinigten Staaten gemacht, während die Umsätze anderer

wieder hinter den Erwartungen zurückgeblieben sind. In England zum Beispiel, wo die Times eine Umfrage unter den verschiedenen Fabrikanten veranstaltet hat, ist das Urteil der Fachleute sehr verschieden ausgefallen. Immerhin dürfte aber wohl allgemein eine Verbesserung in den Umsätzen eingetreten sein. Unter anderen wird zum Beispiel in England auf eine Zunahme in den Verkäufen von Fahrrädern gerechnet

Im großen ganzen gesprochen hat der Januar nicht viel dazu beigetragen, die Situation im Exportgeschäfte wesentlich zu klären. Alle Branchen scheinen durchschnittlich gut beschäftigt, doch dürften Überstunden so gut wie nicht notwendig sein. Eine Ausnahme macht hiervon nur die Motorwagenindustrie, die in allen Ländern sehr viel zu tun hat. In England wird in den meisten Fabriken der Branche mit Überzeit, in einzelnen sogar mit Umschichten gearbeitet. Die Orderbücher sollen für 1914 geschlossen worden sein. Ludwig W. Schmidt.

Handelshochschulnachrichten.

Handelshochschule Mannheim. Dozent Dr. Arthur Schröter, der Herausgeber des Beiblattes dieser Zeitschrift: „Der Kaufmann und das Leben", wurde zum Professor ernannt.

Die Zahl der Studierenden beträgt nicht, wie im letzten Heft mitgeteilt, 184, sondern 192, die Zahl der Hospitanten 499 und der Hörer 62.

Exportakademie in Wien. Die Exportakademie wird im laufenden Wintersemester von 595 ordentlichen Hörern, 36 außerordentlichen Hörern, 23 Kandidaten für das Lehramt an höheren Handelsschulen (Handelsakademien), 125 Teilnehmern an den kommerziellen Kursen für Juristen und 994 Teilnehmern an den Spezialkursen, daher zusammen von 1773 Hörern besucht.

Industrie.

Deutschlands Roheisenerzeugung. Nach den Ermittlungen des Vereins Deutscher Eisen- und Stahl-Industrieller betrug die gesamte deutsche Jahreserzeugung an Roheisen 1913 19 291 920 t gegen 17 868 909 Tonnen in 1912.

Kartelle — Syndikate — Trusts.

Das Röhrensyndikat. Die nun schon seit mehreren Monaten mit Nachdruck betriebenen Verhandlungen zur Bildung eines allgemeinen deutschen Röhrensyndikats sind bis jetzt noch zu keinem Abschluß gekommen

Das *rheinisch-westfälische Zementsyndikat* wurde erneuert; in Halle wurde das *Mitteldeutsche Zementsyndikat* gegründet.

Ein Verband der Zuckerraffinerien. Nachdem vor einigen Jahren das deutsche Zuckersyndikat der Auflösung anheimfiel, sind die Kartellbestrebungen vor kurzem von der Abteilung der Raffinerien des Vereins der deutschen Zuckerindustrie wieder aufgenommen worden. Die Verhandlungen haben zu einem Zusammenschluß der Konsumzuckerfabriken geführt. Die Dauer des neuen Verbandes ist auf fünf Jahre bemessen. Wie versichert wird, ist mit dem neuen Verbande ein Preiskartell nicht verbunden, sondern es ist in erster Reihe beabsichtigt, die Auswüchse, die sich in Industrie und Handel auf dem Zuckermarkt zeigen, zu beseitigen. Vor allem sollen die langsichtigen Geschäfte auf 6 bis 12 Monate ohne Report ausgemerzt und die Lieferungszeiten verkürzt werden. Weiterhin ist eine Kontingentierung auf Basis der Versteuerung der letzten fünf aufeinander folgenden Jahre beschlossen worden.

Reichsverband für den Papier- und Bureaubedarfshandel. Die Papier- und Bureaubedarfshändler haben sich zu einer Vereinigung zusammengeschlossen, die sich Reichsverband für den Papier- und Bureaubedarfshandel nennt und die Wahrung der wirtschaftlichen Interessen bezweckt.

Ein Zusammenschluß der deutschen Baumwollspinnerverbände. In einer in Frankfurt a. M. abgehaltenen Konferenz haben sich die Verbände, die die deutsche Baumwollspinnerei vertreten, zu einer engeren Organisation behufs Wahrnehmung der Interessen der deutschen Baumwollspinnerei zusammengeschlossen. Als gemeinschaftliches, beratendes und ausführendes Organ haben sie einen „Arbeitsausschuß der deutschen Baumwollspinnereiverbände" eingesetzt. Die den Verbänden angehörigen Unternehmungen repräsentieren nahezu 10 Millionen auf Baumwolle laufende Spindeln. Die Beratung der Garnzollfrage für die Revision des deutschen Zolltarifs und für die Erneuerung der Handelsverträge wird eine der ersten und wichtigsten Aufgaben sein, an die die neue Gesamtvertretung der deutschen Baumwollspinnereiindustrie herantreten wird.

Die Erweiterung des Anilinkonzerns. Die Interessengemeinschaft Badische Anilinfabrik — Elberfelder Farbenfabriken — Anilinfabrik Treptow hat die Mehrheit der Aktien des Vereins chemischer Fabriken in Zeitz erworben. Der Zweck, den die Interessengemeinschaft mit der Transaktion verfolgt, besteht darin, daß sie sich Einfluß auf einige von der Zeitzer Gesellschaft hergestellte Produkte sichern will, für die die Fabriken der Interessengemeinschaft die Rohstoffe herstellen.

Zwischen der Badischen Anilin- und Sodafabrik, Ludwigshafen, der Deutschen Ammoniak-Verkaufsvereinigung, G. m. b. H., Bochum, und den Oberschlesischen Kokswerken und Chemischen Fabriken wurde eine *Verständigung wegen des Verkaufes von schwefelsaurem Ammoniak* erzielt.

Verlängerung des internationalen Zinksyndikats und des Zinkhüttenverbandes. Das internationale Zinksyndikat ist bis zum 30. April 1916 verlängert worden und damit gilt auch der Zinkhüttenverband bis zu diesem Tage als fest geschlossen.

Neugründungen.

Gründung im Versicherungsgewerbe. Am 1. Januar hat die „Hohenzollern" Versicherungs-Akt.-Ges. in Köln den Geschäftsbetrieb aufgenommen, der sich auf die Feuer-, Einbruchsdiebstahl- und Wasserleitungsschädenversicherung innerhalb des Deutschen Reiches erstreckt. Das Grundkapital der „Hohenzollern", deren Gründung übrigens schon seit länger als Jahresfrist in der Schwebe war, beträgt 4 Mill. M. Die Gesellschaft bezeichnet sich als Brandversicherungsanstalt zur Wahrnehmung der Versicherungsinteressen der deutschnationalen Berufs- und Wirtschaftsorganisationen der Mittelständler, Beamten, Angestellten und Arbeiter. Sie beabsichtigt ein Gegengewicht gegenüber den sozialdemokratischen Versicherungsgründungen zu schaffen. Wie es im Prospekt heißt, haben sich der „Hohenzollern" 78 Korporationen aller Art angeschlossen.

Ein neues Hochofenwerk in Luxemburg. Die Vereinigten Stahlwerke Collart, Felten & Guilleaume, Steinfort, beabsichtigen ein neues Hochofenwerk in der Nähe von Esch/Alzette zu errichten.

Die Lokomobilfabrik R. Wolf als Akt.-Ges. Die Firma R. Wolf, Maschinenfabrik in M gdeburg, ist unter Mitwirkung der Deutschen Bank und der Mitteldeutschen Privatbank in eine Aktiengesellschaft umgewandelt worden.

Neue Aktiengesellschaft in der Mühlenindustrie. Unter der Firma „Dortmunder Mühlenwerke" Akt.-Ges. ist eine neue Aktiengesellschaft mit 1 Mill. Kapital und dem Sitz in Dortmund zwecks Erwerbs der Mühlenwerke der früheren Firma A. und W. Niemöller, Dortmund, gegründet worden.

Verkehrswesen.

Die *Verstaatlichung der Kronberger Eisenbahn* steht bevor. Sobald der Vertrag durch die Zustimmung des preußischen Abgeordnetenhauses rechtskräftig geworden ist, werden sämtliche Beamten und Angestellten in den Staatsdienst übernommen. Der Betrieb geht seit dem 1. Januar d. J. bereits auf Rechnung des Staats. Die Eisenbahnverwaltung beabsichtigt, wie sie

im Verlauf der Verhandlungen erklärte, Betriebsverbesserungen mit einem Kostenaufwand von 1 200 000 Mark zu machen.

Vollendung der Tanganjikabahn. Nach dem gegenwärtigen Stande der Bauarbeiten an der Neubaustrecke Tabora—Kigoma wird das Gleis voraussichtlich im Januar 1914 den Tanganjikasee erreichen. Es wird damit gerechnet, daß der vorläufige öffentliche Durchgangsverkehr von Daressalam nach Kigoma zu Anfang März aufgenommen werden kann. Der Verkehr auf dem Tanganjikasee und besonders von Kigoma zum Kongo wird bis zur Vollendung der neuen größeren Dampfer von der „Hedwig von Wißmann" aufrecht erhalten.

Hamburg. Im Jahre 1913 sind angekommen 15 073 Schiffe mit 14 185 000 Nettoregistertons (i. V. 15 774 mit 13 568 000 t). Abgegangen sind 16 627 Schiffe mit 14 440 000 t gegen 17 557 Schiffe mit 13 837 000 t im Vorjahr.

Zusammenschluß in der englischen Australienfahrt. Die Vereinigung von drei Dampferlinien, die zwischen England und Australien verkehren, ist zustande gekommen. Es sind dies die Firmen William Milbourn & Co., Tyser und T. B. Royden. Die Vereinigung wird über 31 Schiffe von 4000—10 000 t verfügen.

Eine neue direkte Schiffahrtslinie der Cunardgesellschaft soll zwischen Antwerpen und Kanada (Montreal) eingerichtet werden. Es werden Dampfer von 13 000 bis 15 000 t eingestellt.

Neue Dampferverbindung zwischen Schweden und Nordamerika. Vom Januar 1914 ab wird die Aktiebolaget Svenska Amerika-Mexikolinjen in Verbindung mit der Aktieselskabet Norge Mexiko Gulflinjen eine monatliche Dampferverbindung von Gothenburg über Christiania direkt nach Boston, Newport News, Philadelphia und zurück eröffnen.

Zollwesen.

Übersicht über die zollrechtliche Behandlung der Erzeugnisse ausländischer Staaten und Gebietsteile bei der Einfuhr in das deutsche Zollgebiet. (Fortsetzung.)

v = nach dem Vertragstarife;
a = nach dem allgemeinen (autonomen) Tarife.

Herstellungsland	Zollbehandlung
Besitzungen und Schutzgebiete fremd. Staaten: der Vereinigt. Staaten v. Amerika (Philippinen mit Suluinseln)	a
Äthiopien (Abessinien)	v
Auckland, Insel	v
Australien und Polynesien Besitzungen u. Schutzgebiete:	
britische	v
deutsche	v
französische	v
niederländische	v
der Vereinigten Staaten von Amerika. Territorium, Hawai (Sandwichinseln), s. Verein. Staaten von Amerika. Samoa (amerikanischer Teil), Guam	a
Australischer Bund: Festland Australien (Neusüdwales, Victoria, Queensland, Südaustralien, Westaustralien) u. Tasmanien, sowie die zu diesen Staaten gehörigen Inseln	v
Azoren	v
Bahamainseln nebst Caicos-, Inagua- u. Turksinseln	v
Bahrein	a
Balearen	v
Bali	v
Banka	v
Barbados	v
Barbuda	v
Bäreninsel (herrenloses Gebiet im europäisch. Eismeere)	a
Barka (Bengasi)	v
Basutoland	v
Belgien mit Einschluß des neutralen Gebiets Moresnet	v
Belgische Besitzung: in Afrika (Belg. Kongo)	a
Belutschistan	v
Bengasi (Barka)	v
Benguela	a*)

*) Bei Einfuhr aus Portugal: v.

Herstellungsland	Zollbehandlung
Bermudainseln	v
Betschuanaland	v
Billiton	v
Bismarkarchipel	v
Bissagoinseln	a*)
Bissao	a*)
Bolama	a*)
Bolivien	v
Bonaire	v
Borneo, Inselgruppe	
Brasilien	a
Britische Besitzungen u. Schutzgebiete:	
1. am und im Mittelländischen Meere (Gibraltar u. Inselgruppe Malta), sowie die Insel Cypern.	v
2. in Asien: Britisch Ostindien einschließl. der Inseln Andamanen, Lakediven u. Nikobaren; ferner Belutschistan; Aden, Kameran, Kuria, Muria, Perim, Ceylon mit den Malediven; britische Ansiedelungen a. der Straße von Malakka (Straits Settlements; Malakka, Penang, Singapur usw.); die britischen Schutzgebiete auf der malayischen Halbinsel (Negri Sembilan, Pahang, Perak, Selangor, Dschahor (Johore); die Keeling-(Kokos-) Inseln, Britisch Nordborneo, Labuan, Sarawak, Brunei, Hongkong, Waihaiwai.	v
3. in Afrika: Britisch Somaliland, Britisch Ostafrika und Uganda; ferner die Inseln Amiranten, Mauritius, Seyshellen, Sokotra und mit Einschluß v. Zanzibar, Pemba usw. Die Tschagosinseln; Britisch Südafrika; Gambia, Goldküste, Nord- und Südnigeria, Sierra Leone; Inseln Assension, St. Helena und Tristan d'Acunha.	v
4. in Amerika: Canada s. dieses. Neufundland m. Labrador; Bermudainseln; Britisch Westindien (Bahama- nebst Caicos-, Inagua- und Turksinseln; die britischen kleinen Antillen (Leeward- und Windwardinseln); Anguilla, Antigua, Barbuda, St. Christopher (St. Kitts), Dominica, Grenada u. Grenadinen, St. Lucia, Monsterrat, Nevis, Redonda, St. Vincent, Virgin- od. Jungferinseln; Barbados, Tobago, Trinidad, Caymansinseln und Jamaica); Britisch Honduras, Britisch Guayana; Falklandinseln u. Dependenzen.	v
5. in Australien u. Polynesien; Austral. Bund mit Papua (Brit. Neuguinea); d. Inseln Auckland, Caroline Fanning, Fidji, Gilbertinseln, Elliceinseln, Hervey-(Cook-)Inseln, Kermadee, LordHowe, Molden, Manihiki-Inseln, Neuseeland, Norfolk, Phönixinseln, Rotumah, Salomoninseln (brit. Teil), Starbuck, Tonga-, Unioninseln usw.; die neuen Hebriden (brit. Teil).	v
Brunci	v
Bulgarien	v

(Fortsetzung folgt.)

Bücherbesprechungen.

Monfang, Nicola, Dr. jur. Rechtspraktikant: Die strafrechtlichen Bestimmungen des Gesetzes über die Sicherung der Bauforderungen. Verlag Carl Ernst Poeschel, Leipzig. 1914. 77 S. M 2.—.

Nach einleitenden Bemerkungen geschichtlichen Inhalts, die außer der Entwicklung des Schutzes der Bauhandwerker seit dem Röm. Recht die Entstehungsgeschichte des BSG. enthalten, behandelt der Verfasser den ersten Teil dieses Gesetzes. (Der zweite Teil, §§ 9—67: „Dingliche Sicherung der Bauforderungen" enthaltend, ist bekanntlich noch in keinem Bundesstaat zur Einführung gelangt; wo es zum Verständnis nötig ist, werden aber auch Bestimmungen dieses Teils vom Verfasser herangezogen.) Dieser erste Teil, §§ 1—8: „Allgemeine Sicherungsmaßregeln" betitelt, enthält in den §§ 1—4 und 8 Vorschriften zivilrechtlichen Inhalts und öffentlichrechtlicher Bedeutung. Gesichert wird die Befol-

*) Bei Einfuhr aus Portugal: v.

gung dieser Vorschriften durch die in §§ 5—7 enthaltenen strafrechtlichen Bestimmungen. Letztere bilden das eigentliche Thema der Abhandlung; jedoch ist zu ihrem Verständnis in weitem Maße auf die zivilrechtlichen Bestimmungen eingegangen. Erwähnt seien die Ausführungen über die Erfordernisse des Begriffs „Baugeld“, über die Baugeldverwendungspflicht, den Begriff der Zahlungseinstellung und Konkurseröffnung; über den Umfang des Kreises der Baugläubiger, endlich über die Pflicht zur Führung und den Begriff des Baubuches, sowie über die Anschlagspflicht des § 4 BSG. Von speziellem Interesse ist u. a. die Abgrenzung des dolus eventualis von der Fahrlässigkeit bei der Zuwiderhandlung gegen die Baugeldverwendungspflicht, da diese nicht strafbar ist, wenn nur Fahrlässigkeit vorliegt. Verfasser bejaht zunächst die Strafbarkeit der mit dem dolus eventualis begangenen Vergehen und zieht deren Kreis ziemlich weit, indem er sagt: „Wer Baugelder für sich verwendet unbekümmert um die Frage der Befriedigung der Gläubiger, handelt stets mit dolus eventualis.“ Es wird also versucht, das Gesetz in einer Weise auszulegen, die dem Vorwurf, daß es den grob fahrlässigen Unternehmer straflos läßt, zu begegnen geeignet ist. Zum Schluß bespricht der Verf. die bisherige Wirkung des BSG., die hauptsächlich auf dem Gebiet des Präventivschutzes der Bauhandwerker liegt, und berührt die Frage, ob eine Einführung des II. Teiles des BSG. sich empfiehlt, was er verneint. Die klar geschriebenen Ausführungen werden nicht nur von Juristen mit Interesse und Nutzen gelesen werden.

Weiß.

Literatur-Übersicht.

Dezember 1913.

A. BÜCHER.

Arithmetik, kaufmännische — *Feller* u. *Odermann,* Das Ganze d. kaufm. Arithmetik, 20. Aufl., neubearb. v. Prof. A. Adler u. Br. Kämpfe. II. Tl. (XVI, 259—538 u. 59 S.) gr. 8⁰. Leipzig, O. A. Schulz. 1913. Geb. M 3.50. — Aus d. Inh.: XVI. Gold- u. Silberrechnung. — XVII. Münzrechnung. — XVIII. Berechnung ausländ. Wechsel (Devisenrechnung). — XIX. Effektenrechnung. — XX. Arbitrage. — XXI. Warenrechnung. Tabelle f. d. Paritäten d. wicht. Goldeinheiten. Anhang: Börsengeschäfte.

Aussenstände in Kroatien — *Schick, L.,* Die Eintreibung v. Außenständen in Kroatien. Beitrag z. intern. Rechtshilfe. (72 S.) gr. 8⁰. W., M. Perles. 1914. M 2.—.

Ausverkauf — *Clad, Dr. Cl.,* Der Ausverkauf. Geschichtliche Entwicklg. u. systematische Darstellg. seiner Regelung im Gesetz gegen d. unlaut. Wettbewerb. (XXI, 172 S.) gr. 8⁰. L., Serig'sche Buchh. 1913. M 4.—. — Aus d. Inh.: I. Geschichte. Entwicklg. d. Regelg. d. Ausverkaufswesens. II. Der Rechtsgrundsatz gegen d. unlaut. Wettbewerb. III. Die Regelung d. Ausverkaufswesens.

Das Buch des Kaufmanns. 2 Bde. Lex.-8⁰. 1306 Seiten. In Leinen M 24.—, in Halbleder M 28.—. Verlag von Carl Ernst Poeschel, Leipzig. — Die Berufsbildung des Kaufmanns. Wirtschafts- und Handelsgeschichte. Abriß der allgemeinen Wirtschafts- und Handelsgeschichte. Handelsgeschichtliche Monographien. — Grundzüge der Nationalökonomie. Einleitung: Geschichte der Nationalökonomie. — Grundzüge der Volkswirtschaftslehre. — Grundzüge der Volkswirtschaftspolitik. — Grundzüge der Finanzwissenschaft. — Handelslehre: Aufgabe und Bedeutung des Handels. Arten des Handels. Allgemeine Handelsbetriebslehre. Der Betrieb des Warenhandels. Hilfsgewerbe des Handels. Staat und Handel. Anhang: Körperschaften zur Vertretung der Interessen von Handel und Industrie. — Geld, Bank und Börse. Geld. Bankwesen. Börse. — Handels-, Verkehrs- und Wirtschaftsgeographie. Die Erde im allgemeinen. Die einzelnen Erdteile. Anhang: Wirtschaftliche Bedeutung der Kolonien. — Warenkunde. Waren aus dem Mineralreich (anorganische Waren). Metallische Erzeugnisse des Bergbaues und der Hüttenindustrie. Mineralsäuren. Mineralische Salze. Mineralische Farben. Schreib- und Zeichenmaterialien. Fossile Heiz- und Brennstoffe. Zündstoffe. Glas- und Glaswaren. Tonwaren (keramische Waren). Gesteinsbindemittel. Verzierungs- (Ornament-) und Baumaterialien. Mühlsteine. Schleif- und Wetzsteine. Probiersteine. Schleif- und Poliermittel. Schmucksteine (Edelsteine). — Waren aus dem Pflanzen- und Tierreiche (organische Waren). Nahrungsmittel. Genußmittel. Arzneiwaren, Drogen. Pflanzensäfte (Extrakte). Milchsäfte (Kautschukgruppe). Gummiwaren. Harze. Ätherische Öle. Fette und Öle. Wachsarten. Kork (Korkholz, Pantoffelholz). Hölzer. Faserstoffe. Gespinste (Garne). Gewebe. Papier. Gerbstoffmaterialien. Leder. Pflanzenfarbstoffe. Teerfarbstoffe. Tierische Farbstoffe. Tierhäute und Felle; Pelzwerk; Federn. Tierische Teile von technischer Bedeutung. Einige organische Säuren und ihre Salze. Düngemittel. — Buchführung. Einleitung: Grundbegriffe. Die einfache Buchführung. Die Buchführung in Doppelposten (Doppelte Buchführung). Die amerikanische Buchführung. Die technische Buchführung (Fabrikbuchführung). Die Verwaltungsbuchführung. Übersicht über einige besondere Buchführungsformen. Einige besondere Geschäftsformen in der Buchführung. Das Wesen der kaufmännischen Bilanz. Revision und Kontrolle der Handelsbücher und Bilanzen. — Kaufmännisches Rechnen. Einleitung: Maße und Gewichte. Der Kettensatz. Die Mischungsrechnung. Prozentrechnung. Zinsrechnung. Diskontrechnung. Terminrechnung. Kontokorrentrechnung. Gold- und Silberrechnung (Münztabelle). Devisenrechnung. Effekten-Rechnung, Arbitragen. Warenrechnung. Spezialwarenrechnung. — Die Korrespondenz des Kaufmanns. Entwicklung des kaufmännischen Stiles. Rechtschreibung. Maschinenschreiben. Handelskorrespondenz. — Kontorarbeiten. Einleitung. Scheine. Rechnungen. Vollmachten und Verträge. Das moderne Kontor. — Das Recht des Kaufmanns. Das kaufmännische Privatrecht. Die Personen des Handels. Das Schuldrecht des Handels. Das Sachenrecht im Handel. Das Erbrecht im Handel. — Die Geltendmachung des Rechtes vor Gericht. Die Organisation der Gerichte. Das Verfahren vor den Gerichten. Die Zwangsvollstreckung. Das Konkursverfahren. Gebührenwesen. — Kaufmännisches Strafrecht. — Das angewandte Handelsrecht. Sachregister, erweitert zu einem Verzeichnis kaufmännischer Fachausdrücke.

Buchführung f. Goldschmiede. Diebeners Buchhaltung des Goldschmieds. Lex.-8⁰. L., W. Diebener. 1. Heft. Buchhaltung f. das kleinere Geschäft mit e. Jahresumsatz bis etwa 10000 Mark. Ausg. A. (54 S. m. Abb.) 1913. M 1.50; 2. Heft. Verkaufsbuch. 2. verb. Aufl. (12 S. m. Abb.) 1913. M —.50; Heft 3a. Kasse-Memorial 2. verb. Aufl. (16 S.) 1913. M —.50; Heft 3b. Kasse-Journal. 2. verb. Aufl. (16 S.) 1913. M —.50; Heft 4a. Hauptbuch-Memorial. (28 S.) 1913. M 1.—; Heft 4b. Hauptbuch-Journal. (31 S.) 1913. M 1.—; 5. Heft. Inventur- u. Bilanzbuch. (22 S.) 1913. M —.50.

Chemische Industrie — Über den Standort der Industrien. Von Alfr. Weber. II. Tl.: Die deutsche Industrie seit 1860. gr. 8⁰. Tübg., J. C. B. Mohr. Heft 1 ist noch nicht, Heft 3 schon früher erschienen. 2. Heft. *Christiansen, C. C.,* Chemische und Farben-Industrie. (IV, 99 S.) 1914. M 3.— Subskr.-Pr. M 2.40.

Einkommensteuer — *Stöbsand* u. *Reinert,* Reg.-Sekretäre: Einkommensteuertarif A. f. physische Personen sowie eingetragene Genossenschaften, deren Geschäftsbetrieb über den Kreis ihrer Mitglieder hinausgeht, u. Vereine zum gemeinsamen Einkaufe v. Lebens- od. hauswirtschaftlichen Bedürfnissen im großen u. Absatz im kleinen, auch wenn ihr Geschäftsbetrieb nicht üb. den Kreis der Mitglieder hinausgeht, verbunden m. e. Berechnung der Zu- u. Abgänge vom Beginn jeden Monats bis zum Schlusse des Steuerjahres. Hrsg. v. dem Verbande der mittleren Staatsbeamten in der Verwaltg. der direkten Steuern f. d. preuß. Monarchie. (8 S.) 32×21,5 cm. Templin (U. M.). Selbstverlag. M —.80. — Dasselbe. B. f. Aktiengesellschaften, Kommanditgesellschaften auf Aktien, verbunden m. e. Berechnung der Zu- u. Abgänge vom Beginn jedes Monats bis zum Schlusse des Steuerjahres. (8 S.) 32,5×21,5 cm. 1913. M —.80. — Dasselbe. C. f. die Gesellschaften m. beschränkter Haftung, verbunden m. e. Berechnung der Zu- u. Abgänge vom Beginn jedes Monats bis z. Schlusse des Steuerjahres. (8 S.) 32,5×21,5 cm. 1913. M —.80. — Ergänzungssteuertarif, verbunden m. e. Berechnung der

Zu- u. Abgänge vom Beginn jedes Monats bis z. Schlusse des Steuerjahres. 2. Aufl. (8 S.) 32,5 × 21,5 cm. 1913. M —.80.

Entscheidungen — *Soergel, Hofr. Dr. Hs. Th.*, Rechtsprechung 1913 zum gesamten Zivil-, Handels- u. Prozeßrecht des Reiches u. d. Bundesstaaten, enth. d. Literatur u. Rechtsprechg. zu 385 Gesetzen. Unter Mitwirkg. v. Dr. Scherling u. K. Becker. 14. Jg. (XV, 1159 S.) kl. 8°. Stuttgart, Deutsche Verlagsanstalt. 1914. Geb. M 10.60.

Gemeindebetriebe — *Aretz*, Rechnungsdir.: Bilanzierung der gewerblichen Gemeindebetriebe. (78 S.) 8°. Aachen (Rathaus). Rechnungsdir. Aretz, 1913. M 2.—

Handelsagent — *Behm, Dr. P.*, Der Handelsagent. Seine soziale Stellung u. volkswirtschaftl. Bedeutg. (XII, 202 S.) gr. 8°. B., F. Siemenroth. 1913. M 4.— — Aus d. Inh.: I. Begriff u. Name d. Handelsagenten — Soziologischer Teil. Die Volkswirtsch. Funktion d. Handelsagenten in sozialpsycholog. Betrachtungsweise. — Die psycholog. Stellg. d. Handelsagenten z. Ware. Soziolog. Formung d. Agenturverhältnisses — Zusammengefaßte Psychologie d. Handelsagenturberufes. Soziale Zusammensetzg. d. Agenturgewerbes. — Umfang d. Agenturgewerbes. Gliederung d. Agenturgewerbes. — Der Handelsagent als Glied d. Handels. — Die Bedeutg. d. Handelsagenten f. d. Konsumtion. Der Handelsagent u. d. Preisbildg. Der Handelsagent im Lichte d. bisherigen volkswirtsch. Kritik.

Handelskammerbezirke — *O'Grady, G.*: Karte d. deut. Handelskammerbezirke nach. d. Bestand am Anfang des J. 1913. (Nachträge bis Ende 1913.) 1:800000. 4 Bl. je 65—93 cm. Farbdr. B. Gea-Verlag. (1913.) M 12.—; auf Leinw. in Mappe od. m. Stäben M 22.50; u. lackiert M 27.—.

Konto-Korrent — *Lobkowitz, Leop. Prinz*, Wie rechne ich e. Konto-Korrent. 2. Aufl. (18 u. 11 S.) gr. 8°. Prag, A. Haase 1913.

Kupfer — *Reinhardt, E.*, Die Kupferversorgg. Deutschlands u. d. Entwicklg. d. deutschen Kupferbörsen. (Kölner Studien z. Staats- u. Wirtschaftsleben Heft V.) (VIII, 100 S.) 8°. Bonn, A. Marcus & E. Weber. 1913. M 3 20. — Aus d. Inh.: I. Die Kupferversorgung Deutschlands. A. Gewinnung v. Kupfer. B. Verbrauch v. Kupfer. — II. Organisation d. Kupferversorgg. A. Der Handel u. Rohkupfer. B. Der Kupfermarkt. C. Die Weltkupferbörsen. II. Die Entwicklung d. deut. Kupferbörsen. I. Entwicklungsgeschichte. II. Die Organisation d. Börsen. III. Die Börsengeschäfte im Kupfer. IV. Erfolge d. Börsen.

Nationalökonomie — *Siegfried, B.*, Repetitorium d. Nationalök. Bern, Akad. Bh. Drechsel. 1914. M 1.25. — Aus d. Inh.: I. Theoretische Nationalök. — Einltg. Produktion, Tausch. Distribution. II. Praktische Nationalökonomie. Agrarwesen u. Agrarpolitik. Gewerbepolitik. Auswärtige Handelspolitik. — Sozialpolitik. Verkehrswesen. Armenwesen u. -Polilik. Bankwesen u. -Politik. Börsenwesen u.- Politik.

Patentgesetz — *Seligsohn, Justizr. Dr. Arn.*, Die Entwürfe e. Patentgesetzes u. e. Gebrauchsmustergesetzes. [Sep.-Abdr. Ztschr. f. Handels- u. Konkursrecht.] St., F. Enke. 1913. M 1.60.

Reklame — *Weidenmüller, H.*, Kundengewinng. u. Kunden-Erhaltg. in d. Getränke-Industrie. Görlitz, Verlagsanst. Görlitzer Nachrichten. 1913. Geb. M 5.—.

— *Seidt, Frz.*: Neues Handbuch der Reklame zum praktischen Gebrauch f. Kaufleute. (384 S.) 8°. B., R. Wichert. 1914. geb. M 3.—.

Schiedsgerichte — *Kollmann, J.*, Die Schiedsgerichte in Industrie, Gewerbe u. Handel. Ein Handbuch f. Industrielle, Ingenieure u. Kaufleute, sowie f. Studierende aller Fachrichtgn. d. techn. Hochschulen u. d. Handelshochschulen auf Grund langjähr. Erfahrg. (XIV, 529 S.) gr 8°. München, R. Oldenbourg. 1913. M 13.—; geb. 14.—. — Inhaltsverzeichnis: Einleitung. I. Abschn. Kurzer geschichtlicher Überblick üb. d. Institution d. Schiedsgerichte. 1. Das Schiedsgericht im römischen Recht. — 2. Das Schiedsgericht unter kanonischem Recht. — 3. Das Schiedsgericht unter d. urgerman. Gewohnheitsrecht. 4. Die Entwicklg. unter d. geschriebenem Recht. 5. Die Einführg. v. Sondergerichten. 6. Die Einrichtg. v. ständigen Schiedsgerichten. II. Abschnitt. Allgemeine Rechtsbelehrg. unter Bezugnahme auf d. geltende Recht. — 1. Rechtsbegriffe. — 2. Der Vertrag. — 3. Bedingg. u. Befristg. 4. Vertretg. u. Vollmacht. — 5. Verjährung. 6. Schuldverhältnisse aus Verträgen. — 7. Draufgabe u. Vertragsstrafe. Begriff d. Annahme u. Erfüllung. 8. Rücktritt v. Vertrage. 9. Kaufleute. 10. Der Kauf. 11. Der Dienstvertrag. 12. Der Werkvertrag. 13. Der Begriff d. Bauwerke. 14. Aufrechnung u. Erlaß. 15. Abtretung e. Forderg. — 16. Mehrheit v. Schuldnern u. Gläubigern. 17. Ungerechtfertigte Bereicherg. 18. Miete u. Pacht. — 19. Auslobung. 20. Erfüllungsort u. Gefahrübertragg. — Gerichtsstand. 21. Das Beweisverfahren. A. Der Beweis. B. Die Beweisaufnahme. C. Die Beweismittel. 1. Der Augenschein. 2. Der Beweis durch Zeugen. 3. Beweis durch Sachverständige. 4. Beweis durch Urkunden. 5. Beweis durch Eid, a. der zugeschobene Eid, b. der richterliche Eid. 22. Die Sicherung des Beweises. 23. Termine. 24. Fristen. III. Abschn. Das schiedsrichterliche Verfahren nach geltendem Reichsrecht. IV. Abschn. Beispiele aus d. Praxis. V. Abschn. Schiedssprüche gegen zwingendes Recht. — VI. Abschn. Ausländische Schiedssprüche. — VII. Abschn. Vorschläge z. Reform d. Gesetzgebung. Anh.: Gesetzliche Bestimmungen.

Statistik — *Schott, Prof. Dr. S.*, Statistik (Aus Natur u. Geisteswelt). L., Teubner. 1913. Geb. M 1.25. — Aus d. Inh.: Wesen u. Aufg. d. St. — Die Träger d. St. — Gewinnung u. Ausbeutg. — D. Zählstoff. — Die Aufmachg. — D. Ergebnisse. — Die Vereinfachg. der Ergebnisse. — Die Deutg. der Ergebnisse. — Hauptgebiete d. Sozialpolitik. — Einige Jahreszahlen zur Entwicklg. d. Sozialpolitik. — Literaturverzeichnis.

— *Calmes Alb.*, Die Statistik im Fabrik- u. Warenhandelsbetriebe. 8. Aufl. (VI, 189 S.) gr. 8°. L., G. A. Gloeckner. 1913. Geh. M 4.20. — Inhaltsverzeichnis. Vorwort. — I. Teil. Die Organisation der statistischen Abteilung u. die Technik der Statistik in der privatwirtschaftlichen Unternehmung. I. Die privatwirtschaftliche Statistik. 1. Einleitung: Betriebsorganisation u. Statistik. 2. Begriff der privatwirtschaftlichen Statistik. 3. Die Statistik im System der privatwirtschaftlichen Rechnungsführung. II. Die Statistische Abteilung. 1. Die Aufgaben der Statistischen Abteilung. 2. Die Eingliederung der Statistischen Abteilung in die Organisaton. 3. Statistik u. Betriebsbuchhaltung. III. Die Technik der Statistik. Die fünf Stufen der statistischen Tätigkeit. IV. A. Die statistische Beobachtung. Ihre Hilfsmittel. V. B. Die statistischen Tabellen. Die Arten der tabellarischen Zusammenfassung. VI. C. Die rechnerische Bearbeitung der statistischen Zahlen. 1. Die Verhältniszahlen. 2. Die Standardzahlen. 3. Die Durchschnittszahlen. VII. D. Die Veranschaulichung der Statistik durch die graphischen Darstellungen. Vor- u. Nachteile der Diagramme. Die Arten der Diagramme. Beispiele von Kurven- u. Strichdiagrammen. — II. Teil: Die einzelnen Gebiete der Statistik in der privatwirtschaftlichen Unternehmung. VIII. Übersicht. Einteilung des statistischen Stoffes. IX. Die Vermögensstatistik. 1. Die Jahresbilanz. 2. Die Zwischenbilanzen. Anwendung auf ein Warengeschäft. Anwendung auf einen Fabrikbetrieb. Die Statistik der Gewinne u. der Verluste. A. Die Statistik der Jahresgewinne u. der Jahresverluste. I. Das Jahresgewinn- u. Verlustkonto. II. Die Vor- u. die Unterkonten des Gewinn- u. Verlustkontos. III. Aufstellungen über die Jahresgewinne u. d. Jahresverluste in einzelnen Fabrikationsabteilungen oder Fabrikatgruppen. B. Die monatliche Statistik der Gewinne u. der Verluste. Die einzelnen Verfahren. Beispiele. XI. Die Kassa- u. die Finanzstatistik. Kassaabrechnung und Finanzbericht. XII. Die Beamtenstatistik. Die Statistik der Zahl, der Beschäftigung und der Gehälter. VIII. Die Arbeiter- u. die Lohnstatistik. A. Die Statistik der Arbeiterzahl. B. Die Statistik der Arbeitsstunden. C. Die Statistik der Löhne. D. Die Statistik der Arbeitsleistung. XIV. Die Statistik der Beschäftigung. Der Begriff der Bestellung. I. Die Statistik der einlaufenden Bestellungen. II. Die Statistik der unerledigten Bestellungen. III. Die Statistik des Offertenwesens. XV. Die Lagerstatistik. A. Das Materiallager. I. Die Statistik der Einkaufswerte u. der Einkaufspreise. II, Die Statistik der Vorräte. III. Die Statistik des Verbrauchs. B. Die sonstigen Lager. XVI. Die Statistik des Verkaufs. I. Die Statistik des Umsatzes. II. Die Statistik der Verkaufspreise. III. Die Statistik der Verkaufs-

unkosten und des Verkaufsgewinnes. IV. Die Statistik der Verkaufsorganisation. XVII. Die Unkostenstatistik. Die Statistik der Unkostenarten u. der Unkostenanteile. Der Vergleich der absoluten Unkostenzahlen. Die Unkostenverhältniszahlen. XVIII. Die Fabrikationsstatistik. Die Statistik der technischen Leistungen u. der Kosten. Beispiele. XIX. Die externe Statistik. 1. Die Statistik über fremde Unternehmungen. 2. Die Konjunkturstatistik.

Warenzeichen — *Walter, K.*, Das Aufgebots-Verfahren nach d. Entwurf z. neuen Warenzeichen-Gesetz. Vortr. Berlin SW. 61, Gitschinerstr. 109. Verb. d. Warenzeichen-Interessenten 1913.

Wehrbeitrag — Kursberechnung aller an d. deut. Börsen not. Dividendenpapiere zum Zwecke d. Wehrbeitragserklärg. — 1. Ausg. Berechng. d. Kursabschläge. Hrsg. v. d. Deutschen Bank, Berlin. (Als Manuskript gedruckt.)

— Kursberechnung aller an d. deut. Börsen not. Dividendenpapiere z. Zwecke der Wehrbeitragserklärung. 2. Ausg. Kurs v. 31. XII. 1913 mit u. ohne Dividenabschlag. Hrsg. v. d. Deutschen Bank. (Als Manuskript gedruckt.)

— *Hoffmann, A.*, Kommentar zum Wehrbeitragsgesetz vom 3. Juli 1913. 154 S. gr. 8°. B., Otto Liebmann. 1913. Geh. M 4.20. — Inhalt: 1. Wehrbeitragsgesetz mit Erläuterungen. 2. Ausführungsbestimmungen des Bundesrates vom 8. Nov. 1913. 3. Besitzsteuergesetz. Sachregister.

— Selbsteinschätzung, Die — nach d. Gesetz üb. e. einmaligen außerordentl. Wehrbeitrag v. 3. VII. 1913. m. Beispielen, Musterdeklarationen u. Tarifen. (15 S.) 8°. Arnsberg, J. Stahl. 1913. M —.30.

Wertpapiere, Handbuch Börsen-Werte. 20. Jg. Umfassend genaue Information üb. alle an d. Berliner Börse notierten festverzinslichen Werte unter Berücksichtg. d. beim Handel in diesen Werten in Berlin u. a. sonstigen Börsen bestehenden Ursancen, ferner e. genaues Verzeichnis d. Vorstände sämtl. Börsen d. Deutschen Reiches unter Angabe der Adressen d. Vorstandsmitgl. dieser Korporationen, endlich informator. Besprechungen der Verhältnisse aller Aktiengesellschaften, deren Aktien oder Obligationen an d. Berliner Börse notiert werden unter Berücksichtg. d. neuesten Jahresabschlüsse u. unter Abdruck d. neuesten Bilanzen. Hrsg. v. H. Arends u. C. Mossner. 2 Bde. 20. Jg. 1913/14. I. Bd. Festverzinsliche Werte, Banken, Brauereien, Bergwerke, Baugesellschaften, Chemische Fabriken, Versicherungs-Gesellschaften. II. Bd. Eisenbahnen, Straßenbahnen, Textilwerke, Zement u. Keramik, Linoleum, Leder, Papier, Zucker u. Konsumartikel, Metallindustrie, Diverse. Berlin. Finanzverlag. Geb. M 15.—.

— Saling's Börsen-Papiere. I. (allgemeiner) Teil. 14. neu bearbeitete Auflage. Die Börse u. d. Börsengeschäfte. Ein Handbuch f. Bankiers, Juristen u. Kapitalisten. In vollständig neuer Bearbeitung von Alfred Schütze. (XII, 748 S.) gr. 8°. Berlin, Verlag f. Börsen-Finanzliteratur A.-G. 1913. Geb. M 10.—. — Inhaltsübersicht. I. Abschnitt. Die Wertpapiere. — I. Schuldverschreibungen — Die Staatspapiere; Die Provinzial- und Kommunalanleihen; Die Landschaftlichen Pfandbriefe; Die Pfandbriefe der Hypothekenbanken — Die Rentenbriefe — Die Anleihen der Eisenbahnen u. Kleinbahnen — Die Schuldverschreibungen von industriellen Unternehmungen — Die Lotterieanleihen — Die Wechsel und Schecks — Die mündelsicheren Wertpapiere. II. Die Aktien. Die Gesellschaftsformen — Die Eisenbahnaktien — Die Bauaktien — Die Industriepapiere — Die Versicherungsaktien. III. Der Dienst der Wertpapiere. Die Coupons u. Dividendenscheine — Die Tilgung d. Anleihen — Die Verjährung d. Coupons u. Effekten — Die Aufbietung abhanden gekommener Wertpapiere u. Ersatzleistung f. dieselben. II. Abschnitt. Der Handel in Wertpapieren. Die Börsen — Verkehr u. Preisbildung. Die deut. Börsen — Die Berl. Börse — Die Frankfurter Börse — Die Hamburger B. — Die Börsen in Essen u. Düsseldorf — Die ausl. Börsen. — Die Wiener Börse — Die Pariser B. — Die Londoner B. — Die St. Petersburger B. — Die New Yorker B. — II. Die Börsengeschäfte. Die Kassageschäfte — Die Zeitgeschäfte — Die Prämiengeschäfte — Die Prolongation von Zeitgeschäften — Die Regulierung der Zeitgesch. — Die Berechnung d. Stückzinsen — Die Berechnung des Wertbetrages d. Papiere nach dem Kurse — Die Arbitragegeschäfte — Die wirkl. Auszahlungsbeträge d. ausländischen Papiere — Die Lombardierung von Effekten — Die Subskriptionen u. Einzahlungen — Die Kursschwankungen — Verhaltungsmaßregeln f. Erwerber u. Besitzer v. Wertpapieren. III. Die rechtliche Grundlage u. d. Besteuerung der Geschäfte. Kaufvertrag u. Kommissionsgeschäft — Das Depotgesetz — Die Reichsstempelsteuer (Börsensteuer) — Die Wechselstempelsteuer. III. Abschnitt. Börsengesetz, Börseneinrichtungen u. Reichsbank. I. Börsengesetz. II. Börseneinrichtungen in Berlin. Die Börsenordnung f. Berlin — Die Geschäftsordnung des Börsenvorstandes zu Berlin — Die Maklerordnung an der Berliner Fondsbörse — Die Bedingungen f. die Geschäfte an der Berliner Fondsbörse — Die Usancen f. den Handel in amtlich nicht notierten Werten — Die Bank des Berliner Kassen-Vereins — Der Liquidations-Verein f. Zeitgeschäfte an der Berliner Fondsbörse. III. Die Reichsbank. Die Reichsbank — Wechselverkehr — An- u. Verkauf von Wertpapieren — Lombardverkehr — Giroverkehr — Hypothekenverkehr — Depositenverkehr — Aufnahmebedingungen f. Bankbeamte — Alphabetisches Sachregister.

Wirtschaftslehre — *Calwer, R.*: Das Wirtschaftsjahr 1911. Jahresbrichte üb. den Wirtschafts- u. Arbeitsmarkt. Für Volkswirte u. Geschäftsmänner, Arbeitgeber- u. Arbeiter-Organisationen. 1. Tl.: Handel u. Wandel. (VII, 332 S.) gr. 8°. Jena, G. Fischer. 1913. M 15.—; geb. M 16.—.

Zollwesen, österr. — Zollkompaß. Red. u. hrsg. vom k. k. Handelsministerium. VIII. Bd. 3. Tl.: Vereinigte Staaten v. Amerika. 3. Tl.: Der Zolltarif. (V, 137 S.) Lex. 8°. Wien, Manz 1913. M 3.40.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Arbeitsmarkt — *Meerwarth, R.*, Zur Statistik und Theorie d. Arbeitsmarktes. Bank 1912. 12.

Arbeitermillionen. Plutus X. 48.

Arbeitsnachweise — *Schneider, G.*, Kommunale Arbeitsnachw. f. kfm. Angestellte. Welt d. Kfm. IX. 13.

Auswanderung, österreichische. „Menschen-Pool". Von *W. Federn.* Plutus X. 49.

Banknoten — *Lansburgh, A.*, Die kleinen Noten d. Reichsbank. Bank 1913. 11.

Bankwesen — *Conradi*, Der Bankprozeß v. Nieder-Modau die Krisis im Verbande d. landw. Genossenschaften und einige Vorschl. z. Änderg. des Genossenschaftsgesetzes. Bank-Archiv XIII. 4.

— *Beike, J.*, Organisation u. Buchhaltg. e. Großbankfiliale. Ztschr. f. hdw. Forschg. VIII. 4.

— Oktober-Bilanzen der deutschen Banken. Intern. Volksw. XXIV. 10.

— *Pfälzer, C. E.*, Die Organisation u. Buchhaltg. e. Privatbank m. 20 Angestellten. Ztschr. f. hdw. Forschg. VIII. 3.

Börsenwesen — *Neukamp*, Die Börsentermingeschäftsfähigkeit der Handwerker. Bank-Archiv XIII. 4.

Börsen-Schiedsverträge. Von *R. Bauer.* Plutus X. 49.

Diamanten. Plutus X. 47.

Diamantenregie. Zur Verstaatlichung derselben. Internat. Volksw. XXIV. 8.

Diesel. Von *L. Eschwege.* Bank 1913. 11.

Diskontierung von Diskonten eines Provinz-Bankiers bei gleichz. Abtretg. od. Verpfändg. ihm verpfänd., abgetretener od. best. Hypotheken. Von *Frhr. v. Godin.* Bank-Archiv XIII. 5.

Diskontpolitik — *Weill, N. E.*, Zur Frage d. Diskontpolitik gegenüb. d. Illiquidität d. Volkswirtschaft Bank-Archiv XIII. 6.

Fabrikbetrieb — *Lewin, C. M.*, Ökonom. Fabrikbetrieb u. handelsw. Forschg. Welt d. Kfm. IX. 11.

Fiume — *Pollak, E.*, Wirtschaftliche Eindrücke aus Fiume. Österr. Volksw. VI. 14.

Handelslehrer und Handelshochschule. Plutus X. 48.

Handelskunde — *Ottel*, Der Gegenstand d. Handelskde. an d. höh. Handelsschulen. Österr. Hdschulztg. N. F. V. 12.

Finanzielle Kriegsbereitschaft. Die Geldvorräte d. Hauptländer im Kriegsfall. Intern. Volksw. XXIV. 7.

Gerichtsstand, einheitlicher, im Ausland. Organisat. XV. 22.

Hüttenwerke. Die Abschlüsse uns. großen —. Intern. Volksw. XXIV. 9.

Kapitalanlage zu M 15000, 20000, 30000. Plutus X. 47.

Kaufmännisches Bildungswesen. Ein neues Glied im —. Von *H. Buschmann.* (Einheitliche Organisation wirtschaftswissenschaftlicher u. staatsbürgerl. Fortbildungskurse durch

einen Ausschuß der kfm. Angestelltenverbände.) Staatsbürger 1913. 23.
Prozesskostenerstattung im Auslande. Intern. Volksw. XXIV. 13/14.
Rente, französische — *Rist, Ch.*, Der Tiefstand d. franz. Rente u. d. nächste Anleihe. Bank-Archiv XIII. 7.
Selbstkostenpreis + 10%. Eine unlautere Form d. Wettbewerbes. Das Kontor 1913. 9.
Spiel und Spekulation. Von *K. v. Speyr.* Bank-Archiv XIII. 7.
Unternehmung, die halböffentliche. Von *F. Pinner.* Bank 1913. 11.
Valutaschwankungen — *Erich, C.*, Verträge z. Zwecke der —. Bank-Archiv XIII. 5.
Vereinigte Staaten und der Handel Europas mit Amerika. Intern. Volksw. XXIV. 12.
Verkäuferinnenschulen — *Rössing, E. v.*, Zur Frage der Verk.-Sch. Ztschr. f. d. ges. kfm. Unterrw. XVI. 8.
Wechselrecht. Über d. Einfluß d. höheren Gewalt auf die Vornahme wechselrechtl. Handlungen. Von *R. Braun.* Österr. Handelssch. Ztg. N. F. V. 12.
Weissenseer Bank. Von *L. Eschwege.* Bank 1913. 12.
Zechen — *Brandenburger, W.*, Materialverwaltung in Zechen. Ztschr. f. hdw. Forschg. VIII. 4.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

Bassett, H. H. British Commerce. 12 mo. 264 S. (The Nation's Library.) 1 sh. netto. Verlag: W. Collins.
Carter, George R. The tendency towards industrial combination. 8 vo. 416 S. 6 sh. netto. Verlag: Constable.
Christie, W. W. Water: its purification and use in the industries. Crown 8 vo. 8 sh. 6 d. netto. Verlag: Constable.
Commons, J. R. Labour and administration. Crown 8 vo. 7 sh. netto. Verlag: Macmillan.
Cox, A. C. Practical speech culture for business and professional people. Crown 8 vo. 1 sh. netto. Verlag: H. Ralph.
Coghlan, H. Lake, and Hinchley, J. W. Coconut cultivation and plantation machinery. Illustriert. Crown 8 vo. 140 S. 3 sh. 6 d. Verlag: Lockwood.
Davenport, H. J. The Economics of enterprise. Crown 8 vo. 10 sh. netto. Verlag: Macmillan.
Douglas, A. H. and Rorie, G. A Manual of British Colombia company law. 8 vo. 28 sh. netto. Verlag: Jordan.
Fernald, R. H. The Commercial trend of the producer-gas power plant in the United States (U. S. Bureau of Mines). Illustr. 8 vo. 93 S. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Wesley.
Fitzpatrick, J. and Haydon, T. E. The Secretary's Manual on the law and practice of joint stock companies with forms and precedents. 15. Auflage. 8 vo. 440 S. 7 sh. 6 d. netto. Verlag: Jordan.
History of the Salt Union (A). A record of 25 years of disunion and depreciation. Compiled from official reports. Einleit. von A. F. Calvert. 8 vo. 5 sh. netto. Verlag: E. Wilson.
Ingpen, A. R. A Concise treatment on the Law relating to executors and administrators. 2. Auflage. 8 vo. 25 sh. netto. Verlag: Stevens & Sons.
Investors' Four shilling year book. Royal 8 vo. 4 sh. netto. Verlag: Financial Review of Reviews.
Lawson, W. R. British railways: a financial and commercial survey. Crown 8 vo. 352 S. 6 sh. netto Verlag: Constable.
Marshall, Logan. The Story of the Panama Canal. Illustriert. 8 vo. 286 S. 6 sh. netto. Verlag: Low.
Morgan, Evan. Chinese new tome and expressions, with English translations. 8 vo. 305 S. 4 sh. netto. Verlag: Probsthain.
Steel, W. L. The History of the London and north Western Railway. Illustriert. 8 vo. 514 S. 7 sh. 6 d. netto. Verlag: Railway & Travel Monthly.
Stock Exchange Christmas annual, 1913—1914. 4 to. 5 sh. netto. Verlag: Sale & P.
Stock Exchange year book, The 1914. 8 vo. 35 sh. netto. Verlag: T. Skinner.
Thomson, J. H. and Redwood, Sir B. Handbook on Petroleum. 3. verb. u. vermehrte Auflage. 360 S. 8 sh. 6 d. netto. Verlag: C. Griffin.
Whitaker's Almanack for 1914. Crown 8 vo. 2 sh. 6, resp. 1 sh. netto. Verlag: Whitaker.

Erwiderung.

Herr Otto Seipp, Darmstadt erwähnt im Januarheft dieses Jahrganges in seinem Schlußartikel über: „Ist der Vortrag auf neue Rechnung bei Aktiengesellschaften usw. tantiemenpflichtig", meinen kurzen Aufsatz im 5. Jahrgang S. 117 ff., wobei er auf einen Fehler der dort entwickelten Formel hinweist. Herr Seipp hat insofern Recht, daß — ich kann heute nicht mehr feststellen, wo er entstanden — in der Formel ein Fehler ist, nur steckt er nicht in der Schlußformel, sondern es ist in der ersten Formel bei dem Zähler des einen Bruches ein Stück weggelassen, nämlich der Abzug der Vorstandstantieme bei der Berechnung der Aufsichtsratstantieme. Die Formel muß lauten:

$$G - R - V - \frac{d}{100} A - \frac{G - R - V}{100} \cdot v$$

$$- \frac{G - R - V - A \frac{4}{100} - \boxed{\frac{G - R - V}{100} \cdot v}}{100} \cdot a - W = O.$$

Das eingekästelte Stück war in meinem Aufsatz vergessen worden. Mithin ist die von mir weiter gegebene Entwicklung der Formel vollständig richtig; es fällt nichts weg, also auch nicht $\frac{Gav - Rav - Vav}{100}$, wie Herr Seipp meint, auch nicht + av im Nenner. Und meine Berechnungen im Aufsatz behalten volle Gültigkeit.

F. Werner, Königsberg.

Das Kontor von heute braucht für Schriftwechsel und Buchhaltung ganze Hilfsmittel. Besonders dürfen Farbband und Tinte nicht versagen. Der Hinweis auf zwei erstklassige Erzeugnisse dieser Art dürfte unseren Lesern deshalb sehr willkommen sein, zumal manche Farbbänder und Tinten nicht selten die Ursache von Unzuträglichkeiten im Kontor sind. Bei Gimborn-Farbband und -Tinte, die wir empfehlen möchten, sind solche unliebsame Vorkommnisse nicht zu befürchten. Dafür bietet die Tatsache Gewähr, daß die Gimbornschen Marken unbeeinflußt von der Marktlage stets aus den teuersten Rohstoffen hergestellt werden. Gimborn-Farbband und -Tinte sind daher von unvergleichlich hohem Gebrauchswert. Die ersten Firmen im In- und Auslande verwenden sie schon seit Jahren mit besonderer Vorliebe. Gimborn-Farbband und -Tinte sind in den besseren Schreibwarengeschäften erhältlich. Wo dies nicht der Fall sein sollte, wende man sich an die H. von Gimborn A.-G. in Emmerich am Rhein. *Wir verweisen auf die heutige Beilage über Gimborn-Farbband und -Tinte.*

Wir möchten ferner auf die diesem Hefte beiliegenden Prospekte der Firmen *Günther Wagner, Duncker & Humblot, Julius Springer* unsere Leser ganz besonders aufmerksam machen.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.
FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT & HANDELSPRAXIS

HERAUSGEBER: Dr. H. REHM, ord. Professor an der Universität Straßburg; Regierungsrat A. SCHMID, ord. Professor an der Export-Akademie Wien; Dr. GEORG OBST, Dozent an der Handelshochschule Leipzig; Dr. H. NICKLISCH, Professor an der Handelshochschule Mannheim

HEFT 12 LEIPZIG · MÄRZ 1914 6. JAHRG.

Monatsübersicht zur Rundschau.

Die über den Januars-Ultimo anhaltende Erleichterung auf dem Geldmarkt hat die geldsuchenden Privaten, Städte und Staaten rasch auf den Plan treten lassen. Nachdem die Geldflüssigkeit in der Herabsetzung der offiziellen Diskontraten der meisten europäischen Zentralinstitute ihren maßgebenden Ausdruck gefunden hatte, ergoß sich eine Hochflut von Emissionen über die internationalen Effektenmärkte. In Deutschland begann der Reigen unter den günstigen Auspizien des preußischen Schatzanleihe-Erfolges; die 4% Schutzgebiets-Anleihe im Betrage von 45 Millionen wurde gleichfalls erheblich überzeichnet und von den fremden Staaten sah sich daraufhin Ungarn veranlaßt, auf dem deutschen Markt den größten Teil einer Anleihe von 500 Millionen Kronen aufzunehmen, eine Summe, die in dieser Höhe schon seit vielen Jahren nicht mehr gefordert worden ist. Paris ist bislang noch nicht, wie sonst üblich in den Vordergrund des Emissionsgeschäftes getreten, da es immer noch mit den Vorbereitungen für die Befriedigung des eigenen staatlichen Geldbedarfs beschäftigt ist; dagegen zeigen London und Berlin für den Januar sehr hohe Emissionsziffern. Die Menge der neu herausgegebenen Papiere erreichte nämlich in London einen Wert von 44 ¼ Millionen £ gegenüber 41,56 Millionen im entsprechenden Monat des Vorjahres und 24,27 Millionen im Januar 1912; in Berlin beziffferte sich die Summe der im Januar zugelassenen Werte auf 165 Millionen M im Vergleich zu 75 Millionen im Dezember. Aber diese Zahlen dürften im Hinblick auf die im Februar schon vollzogenen und noch zu erwartenden Anleihen verschwindend klein erscheinen. Nach vorsichtiger Schätzung wird der deutsche Kapitalmarkt im Februar eine Belastung von rund einer Milliarde erfahren — mit Einschluß der Preußischen Anleihe —, während Frankreich nicht weit unter zwei Milliarden bleiben dürfte. Im Großgewerbe regt sich neuerdings gleichfalls wieder erhöhter Geldbedarf. Die in Aussicht stehenden enormen Finanztransaktionen setzen eine Leistungsfähigkeit der internationalen Kapitalmärkte voraus, die mit Recht in manchen Kreisen angezweifelt wird. In London hat sich die Lage des Geldmarktes insofern wieder verschlechtert, als verschiedene Staaten mit bedeutenden Goldansprüchen an den Markt getreten sind. In Deutschland wurden in der Annahme einer weiteren Verbilligung der Geldsätze auf die erweiterte preußische Anleihe Ende Januar erhebliche Beträge voll eingezahlt. Man hat sich aber in dieser Hoffnung etwas enttäuscht gesehen und sich zudem in der Vermutung geirrt, daß die Einzahlungen bald wieder zu Tagessätzen zur Verfügung sein würden; ungewiß blieb gleichfalls, in welchem Maße der Erlös der Anleihe auf den Markt zurückströmen wird. Diese verschiedenen Unsicherheitsfaktoren vermochten in der zweiten Februarwoche der Begeisterung vorübergehend einen Dämpfer aufzusetzen. Fragt man sich, mit welchen inneren Motiven die stürmische Hausseerscheinung auf dem deutschen Geld- und Kapitalmarkt begründet werden kann, so muß man zu einem skeptischen Urteil gelangen. Wohl ist es erfreulich, daß sich der deutsche Geldmarkt und die deutschen Börsen von auswärtigen, insbesondere amerikanischen Einflüssen bis zu einem gewissen Grade emanzipieren konnten; aber daß die herrschende zuversichtliche Stimmung in gesunden wirtschaftlichen Zuständen begründet liegt, bedarf erst noch eines Beweises. Die Erleichterung auf dem Geldmarkt ist nur als eine Folge des andauernden Konjunkturrückganges aufzufassen und erst, wenn sich die Verhältnisse in den deutschen Großgewerben gebessert haben werden, ist auch für die Börse eine Grundlage zur gesunden Aufwärtsentwicklung geschaffen. Die Kursgewinne der Staatsanleihen sind unzweifelhaft berechtigt, denn dieser Art der Geldanlage wurde in den letzten Jahren eine ungerechtfertigte Abneigung entgegengebracht; wenn die Haussetendenz eine dauernde Besserung in dieser Gruppe herbeizuführen vermochte, so ist das im Interesse der Volkswirtschaft nur zu begrüßen. Dagegen liegt keine Veranlassung vor, die auf der ganzen Linie stattgefundene Höherbewertung der Industriepapiere gut zu heißen, und es ist nicht gewagt, im Hinblick auf die anhaltend ungünstigen Nachrichten aus den Industriegebieten zu prophezeien, daß über kurz oder lang eine starke Ernüchterung Platz greifen wird. Überdies hat sich die Gelderleichterung noch nicht an der Stelle bemerkbar gemacht, wo es am wünschenswertesten wäre, nämlich am Hypothekenmarkt; es besteht immer noch wenig Neigung zu Abschlüssen und man darf deshalb der in manchen Kreisen vertretenen Ansicht, daß auch der Baumarkt im kommenden Frühjahr an den erleichterten Geldmarktsbedingungen teilnehmen wird, nicht rückhaltslos beipflichten. In der Kohlen- und Eisenindustrie hat sich die Lage seit Jahresanfang kaum gebessert, während die Textilindustrie weitere Betriebseinschränkungen vorzunehmen gezwungen war. Man kann nicht umhin, angesichts dieser Tatsachen und der enormen Emissionstätigkeit an der Fortdauer der den Beginn des Jahres so vorteilhaft charakterisierenden Geldfülle und deren Rückwirkung auf den Kapitalmarkt und die Industrie Zweifel zu hegen.

Bürklin.

Über einige Grundbegriffe der allgemeinen kaufmännischen Betriebslehre.

Von S. Berliner, Tokyo.

Im folgenden möchte ich versuchen, einige Grundbegriffe der kaufmännischen Betriebslehre weiter zu klären. Hauptsächlich handelt es sich darum, die Schwankungen, denen sowohl Bestände wie Umsätze in der Unternehmung unterliegen, möglichst klar zu erfassen.

Die meisten Untersuchungen begnügen sich damit, an Stelle der schwankenden Werte Durchschnittswerte zu setzen, also Werte, die während einer Periode gleichbleibend sind. Diese Methode hat praktisch durchaus ihre Berechtigung, denn sie ist einfach; außerdem ist das Material für genauere Untersuchungen in der Regel doch nicht zu erhalten. Theoretisch ist sie aber unbefriedigend, um so mehr, als mit dem Fortschreiten der statistischen Methoden die Fälle immer häufiger werden, in denen die Praxis hinreichend genaues Material zur Verfügung stellt. Ein solches habe ich z. B. meinen Untersuchungen über „Einkaufsdispositionen in einem Detailgeschäft" (Zeitschr. f. handelsw. Forsch., 6. Jahrg., S. 533) zugrunde gelegt. Wegen der praktischen Anwendung der folgenden theoretischen Erörterungen kann ich auf diese Arbeit verweisen und mich hier darauf beschränken, Beispiele in runden Zahlen zu geben.

Im übrigen darf ich voraussetzen, daß dem geschätzten Leser die Untersuchungen von Nicklisch in Erinnerung sind. (Nicklisch, Allgemeine Kaufm. Betriebslehre, Leipzig 1912.)

1. Der Bestand, insbesondere der Lagerbestand.

Was im folgenden der Einfachheit halber vom Lagerbestand gesagt ist, gilt entsprechend vom Debitoren-, Kassen- usw. -Bestand.

Der Bestand kann während eines Jahres (oder anderen Zeitraums) gleichbleibend oder schwankend sein und läßt sich in einem Diagramm, dessen eine Achse die Zeit und dessen andere Achse der Bestand ist, als eine Kurve darstellen (Fig. 1a, b).

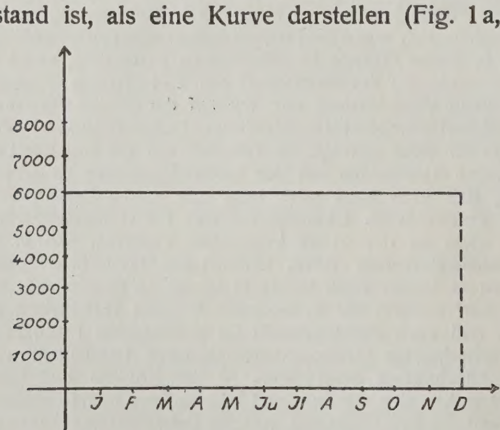


Fig. 1a.

Jeder Punkt der Kurve gibt den Bestand in einem bestimmten Zeitpunkt an, z. B. am 15. Sept. 3500. Die Kurve ist daher stetig (im Gegensatz zu einer Kurve, bei der nur einzelne Punkte eine Bedeutung haben, wie bei der Umsatzkurve, Fig. 3).

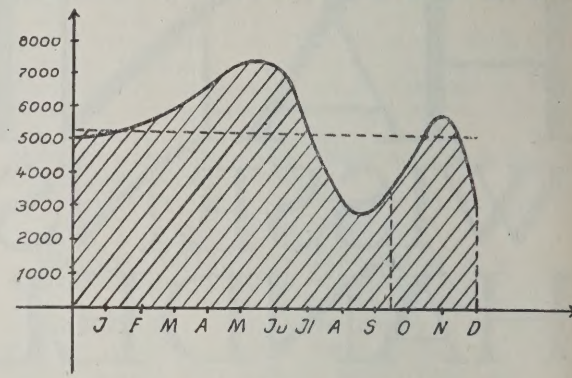


Fig. 1b.

2. Lagertage (allgemeine Bestandtage).

Sie sind das Produkt aus Lagerbestand und Anzahl der Tage, während der er vorhanden war. War z. B. der Bestand 10 Tage lang 3000 und 15 Tage 5000, so ergeben sich:

$$\begin{array}{rl} 10 \times 3000 = & 30000 \\ + 15 \times 5000 = & \underline{75000} \\ & 105000 \text{ Lagertage.} \end{array}$$

Die Zahl der Lagertage ist graphisch repräsentiert durch die zwischen der Lagerkurve und den Achsen liegende Fläche. (Fig. 2 und 1.)

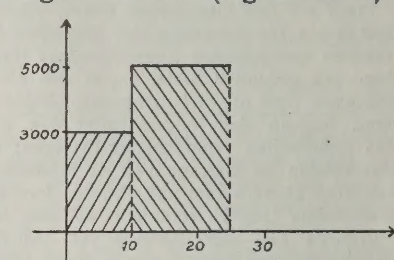


Fig. 2.

Statt als Zeiteinheit den Tag zu wählen, kann man auch den Monat (oder eine andere Einheit) nehmen und mit Lagermonaten (Bestandmonaten) rechnen. Im obigen Fall würden sich

$$\begin{array}{rl} {}^{1}/_{3} \times 3000 = & 1000 \\ + {}^{1}/_{2} \times 5000 = & \underline{2500} \\ & 3500 \text{ Lagermonate} \end{array}$$

ergeben. Die Beziehung zwischen beiden ist

$$\frac{\text{Lagertage}}{30} = \text{Lagermonate.}$$

$$105000 : 30 = 3500$$[1]).

Die Anwendung dieser Betrachtung auf ein mit Zinsen abzurechnendes Konto führt zu den Zinszahlen.

3. Mittlerer Lagerbestand.

Er wird häufig berechnet als Mittel zwischen den Beständen zu Anfang und zu Ende des Jahres

[1]) Muß man in speziellen Fällen den Monat nach seiner genauen Tageszahl oder nach der Zahl der Arbeitstage usw. rechnen, so ändert sich diese Beziehung entsprechend.

(oder einer anderen Zeit). Im Falle der Fig. 1 würde sich ergeben

$$\frac{5000 + 3000}{2} = 4000.$$

Diese Berechnung ist nur richtig, wenn sich der Bestand gleichmäßig von 5000 auf 3000 vermindert. Richtig wird er berechnet als Quotient von

$$\frac{\text{Lagertage}}{\text{Tage}} \text{ resp. } \frac{\text{Lagermonate}}{\text{Monate}}.$$

Ist z. B. im Falle der Fig. 1 die Zahl der Lagertage 1872000, so ist der mittlere Lagerbestand

$$\frac{1872000}{360} = 5200.$$

Übrigens hat der mittlere Lagerbestand für die Disposition in der Unternehmung nur geringe Bedeutung. Hier ist gewöhnlich der maximale oder der minimale von erheblich größerem Interesse. (Vergl. Prinzhorn: Finanzielle Führung kaufm. Geschäfte, S. 26; Nicklisch, Allgem. Betriebsl., S. 160 und meine oben zitierte Arbeit.)

Was sub 1, 2 und 3 vom Warenkonto gesagt ist, gilt entsprechend von vielen anderen Konten.

4. Umsatz eines Vermögensteils [Einzelumsatz][1].

Wie der Wert der Umsätze eines Vermögensanteils zu berechnen ist, vergl. Nicklisch S. 77 ff. Für das Warenlager ergibt sich als Wert des Umsatzes der Einkaufswert der abgesetzten Waren. (Wie Kosten zu berücksichtigen sind, s. u.)

Innerhalb einer bestimmten Zeit kann der Umsatz gleichmäßig steigend oder ungleichmäßig steigend sein. (Vergl. Fig. 3a und b.)

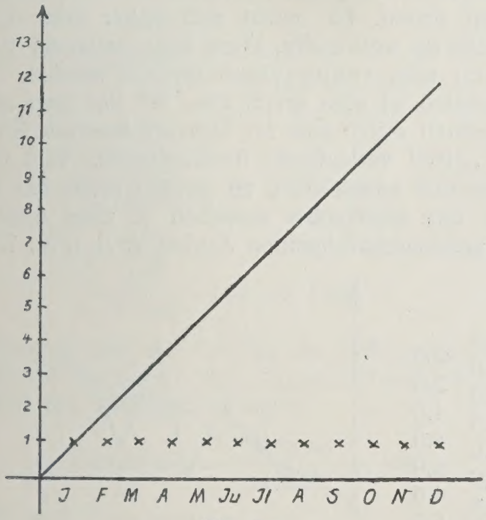


Fig. 3a.

Jeder Punkt der Kurve gibt den Umsatz bis zu einem gewissen Zeitpunkt an. Demgemäß kann die Kurve nie fallen; sie kann höchstens eine Zeitlang auf gleicher Höhe verharren, wenn während dieser Zeit keine neuen Umsätze getätigt werden.

[1]) Über Umsatz des Vermögens s. sub 6.

Häufig gibt die Darstellung der Monats-(Wochen- usw.)-Umsätze ein besseres Bild (die in Fig. 3a und b eingezeichneten Kreuze). Es ergeben sich dabei zunächst nur 12 getrennt liegende Punkte. Man kann diese zwar, um ihren Verlauf besser übersehen zu können, durch eine Kurve verbinden; die Punkte dieser Kurve haben aber zunächst keine Bedeutung. Sie erhalten eine solche erst, wenn man auch die Umsätze vom 2./1.—2./2., vom 3./1—3/2. usw. bestimmt und ihren Betrag über dem 2./2., 3./2. usw. einträgt. (Kurve der monatlichen Umsätze.) Ich möchte hierauf besonders hinweisen, da aus graphischen Darstellungen leicht falsche Schlüsse gezogen werden können. Es ist also wohl darauf zu achten, ob eine Kurve logische Berechtigung hat, oder ob sie nur für das Auge gezogen ist (vergl. die Kapitalkurve 1 auf S. 554 meiner oben zitierten Arbeit).

Das von den monatlichen Umsätzen Gesagte gilt entsprechend für die Darstellung mehrerer Jahresumsätze.

5. Stärke des Umsatzes (Absatz).

Es ist häufig notwendig, den Umsatz mit anderen Größen, z. B. dem Bestand, in Beziehung zu setzen. Hierbei ergibt sich eine Schwierigkeit, da der Bestand in einem Zeitpunkt gegeben ist, der Umsatz aber bis zu einem Zeitpunkt. Soll man etwa den Januarumsatz in Beziehung setzen zum Bestand am 1. oder am 31. Januar? Man hilft sich manchmal dadurch, daß man einen mittleren Bestand berechnet und damit einen während des ganzen Monats gleichbleibenden Bestand fingiert. Dadurch wird das Problem aber nicht gelöst, sondern nur beiseite geschoben.

Man braucht eine Größe, die in einem gegebenen

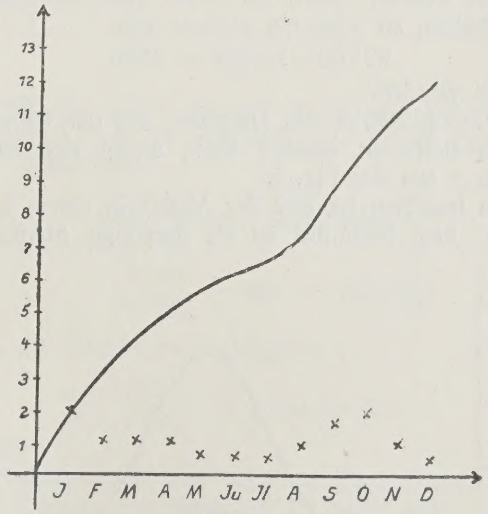


Fig. 3b.

Zeitpunkt bestimmbar ist; eine solche ist die Stärke des Umsatzes, die ich kurz „Absatz" nenne[1]).

[1]) Wenn ich im folgenden auch in erster Linie von dem Umsatz in Waren spreche, so beziehen sich doch die Betrachtungen auch auf andere Umsätze, z. B. des Bankguthabens, der Debitoren usw.

Ich glaube, daß dieses Wort auch in der Praxis entsprechend gebraucht wird. Man sagt: „Eine Ware findet guten Absatz“, dagegen: „In diesem Monat war der Umsatz größer als im vorherigen.“ Umsatz ist das Vergangene, damit aber auch das Wirkliche, Absatz dagegen das Gegenwärtige und auf die Zukunft Hinweisende.

Das Maß für den Absatz ist die Steilheit der Umsatzkurve. Fig. 4 stellt ein Stück einer Umsatzkurve dar. Der Umsatz betrug

vom 30./6.—31./7.: 19800—16400 = 3400
vom 31./7.—31./8.: 21100—19800 = 1300.

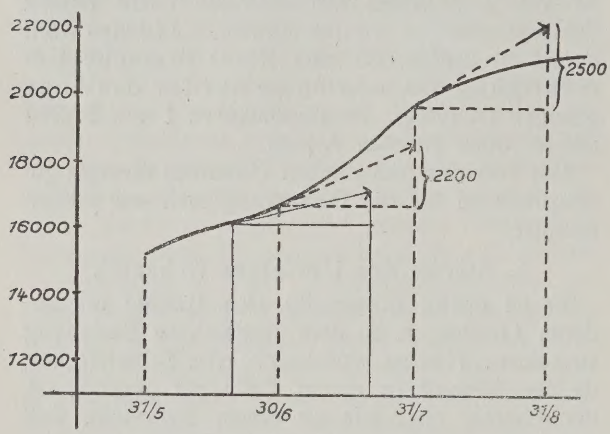


Fig. 4.

Die Stärke des Umsatzes (Absatz) war Anfang Juli geringer als gegen Ende des Monats. Wäre der Absatz so geblieben, wie zu Anfang des Monats, so wäre nur ein Absatz von

18600—16400 = 2200

erzielt worden. Umgekehrt war im August der Absatz anfangs stärker als später. Hätte der Absatz angehalten, so wäre ein Umsatz von

22300—19800 = 2500

erzielt worden.

Wie die Stärke das Umsatzes aus der Umsatzkurve bestimmt werden kann, ergibt sich ohne weiteres aus der Fig. 4.

Zu beachten ist, daß der Absatz in einem Zeitpunkt hier bestimmt ist als derjenige Monats-

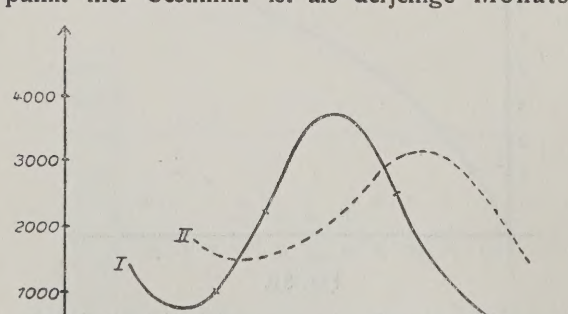


Fig. 5.

umsatz, der sich ergeben würde, wenn der Absatz gleichmäßig bliebe. Der Absatz kann aber auch als Wochenumsatz, Tagesumsatz oder Umsatz für eine beliebige andere Zeit bestimmt werden. Hierdurch wird nur der Maßstab geändert, so daß diese Unterscheidung prinzipiell unbedeutend ist. Fig. 5 zeigt die der Fig. 4 entsprechende Absatzkurve (I) und die entsprechende Kurve der monatlichen Umsätze (II). Beide Kurven haben den gleichen Charakter, sind aber gegeneinander verschoben. Die Umsatzkurve (II) hinkt dabei naturgemäß immer nach, woraus sich ihre Unbrauchbarkeit für genaue Untersuchungen ergibt.

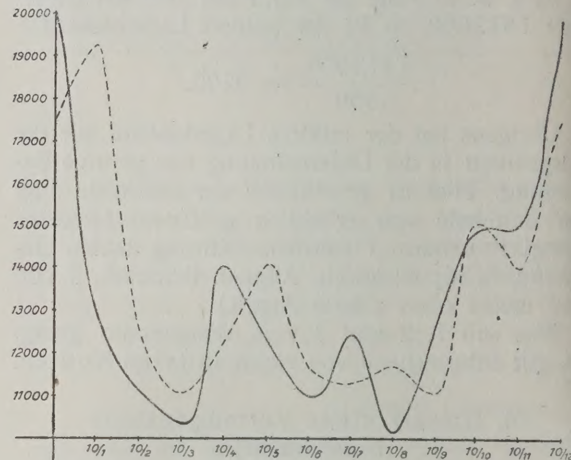


Fig. 6.

Fig. 6 stellt ein der Praxis entsprechendes Material dar.

Eine kleine Schwierigkeit bleibt noch zu überwinden. Zeichnet man die Umsatzkurve täglich, so erhält man tägliche Anstiege. Da diese meist starken Schwankungen unterworfen sind, so wird die Absatzkurve keinen guten Überblick über den Gesamtverlauf geben. Es macht sich daher eine Ausgleichung notwendig. Diese kann entweder graphisch oder rechnerisch erreicht werden. Am einfachsten ist eine graphische, bei der man nach Augenmaß durch eine im Zickzack laufende Kurve eine „glatt“ verlaufende hindurchzieht. Will man rechnerisch ausgleichen, so genügt meist die Bildung des Mittelwerts zwischen je zwei oder je drei aufeinanderfolgenden Zahlen, z. B. (Fig. 7.)

2		
3	2.5	
3	3.0	2.6
4	3.5	3.3
5	4.5	4.0
3	4.0	4.0
7	5.0	5.0
4	5.5	4.6
6	5.0	5.6
7	6.5	5.6

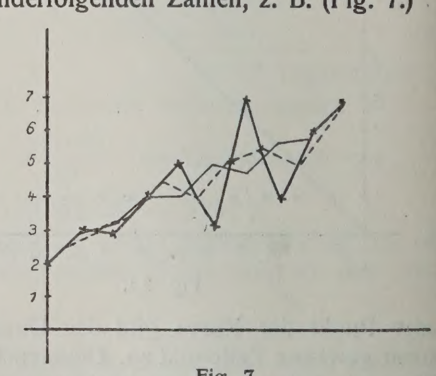


Fig. 7.

Auf der einen Seite kommt durch eine Ausgleichung der allgemeine Verlauf besser zur Geltung; auf der anderen Seite gehen aber Einzel-

heiten verloren, so daß man mit ausgeglichenen Zahlen immer etwas vorsichtig sein muß.

Dehnt man die Ausgleichung nach dieser Methode bis auf 30 Tage aus, so geht die Absatzkurve in die Kurve der monatlichen Umsätze über, ist aber gegen diese verschoben.

6. Umsatzgeschwindigkeit und Umsatzdauer. (Absatz- oder Zirkulationsintensität.)

a) Umsatzgeschwindigkeit eines Vermögensteils.

Rohgerechnet ist

$$\text{Umsatzgeschwindigkeit} = \frac{\text{Umsatz}}{\text{Bestand}},$$

$$\text{Umsatzdauer} = \frac{\text{Bestand}}{\text{Umsatz}}.$$

Wäre der Umsatz während des ganzen Jahres gleichmäßig steigend, z. B.

$$\frac{36000}{1\ \text{Jahr}};\quad \frac{3000}{1\ \text{Monat}};\quad \frac{100}{1\ \text{Tag}}$$

und der Bestand gleichmäßig, z. B. 6000, so wäre die Umsatzgeschwindigkeit

$$\frac{\left(\frac{36000}{1\ \text{Jahr}}\right)}{6000} = \frac{6\ \text{mal}}{1\ \text{Jahr}},\ \text{oder}$$

$$\frac{\left(\frac{3000}{1\ \text{Monat}}\right)}{6000} = \frac{{}^1/_2\ \text{mal}}{1\ \text{Monat}} = \frac{1\ \text{mal}}{2\ \text{Monaten}},\ \text{oder}$$

$$\frac{\left(\frac{100}{1\ \text{Tag}}\right)}{6000} = \frac{{}^1/_{60}\ \text{mal}}{1\ \text{Tag}} = \frac{1\ \text{mal}}{60\ \text{Tagen}},\ \text{und}$$

die Umsatzdauer

$$\frac{6000}{\left(\frac{36000}{1\ \text{Jahr}}\right)} = {}^1/_6\ \text{Jahr, oder}$$

$$\frac{6000}{\left(\frac{3000}{1\ \text{Monat}}\right)} = 2\ \text{Monate, oder}$$

$$\frac{6000}{\left(\frac{100}{1\ \text{Tag}}\right)} = 60\ \text{Tage.}$$

Rechnet man den Umsatz als Jahresumsatz und bestimmt die Dauer nach Tagen, so muß man natürlich mit 360 multiplizieren:

$$\text{Umsatzzeit} = \frac{\text{Bestand}}{\text{Umsatz}} \times 360,$$

oder nach Prozenten[1]):

Umsatzzeit: 360 = Bestand: Umsatz

rechnen. Damit macht man natürlich stillschweigend die Voraussetzung eines gleichmäßig steigenden Umsatzes und eines gleichmäßigen Bestandes.

Auch die Einführung eines Mittelwerts, selbst wenn er richtig berechnet ist (vergl. oben sub 3), beseitigt diese stillschweigende Voraussetzung nicht.

Es handelt sich darum, einen ungleichmäßig steigenden Umsatz mit einem ungleichmäßigen Bestand in Beziehung zu setzen. Wie sub 5 gezeigt worden ist, muß man zu diesem Zweck die Stärke des Umsatzes (Absatz) in jedem Zeitpunkt in Betracht ziehen.

Folgendes einfache Beispiel diene als Erläuterung: der Umsatz sei bis Ende

Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni
1300	2600	3900	5200	6500	7800
Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
8500	9200	9900	10600	11300	12000

Der Absatz ist also während des ersten Halbjahrs gleichmäßig 1300 im Monat und während des zweiten Halbjahrs 700 im Monat. Der Bestand sei während der ersten 9 Monate gleichmäßig 10000 und während der letzten 3 Monate gleichmäßig 14000.— (Fig. 8.) Der Jahresumsatz ist

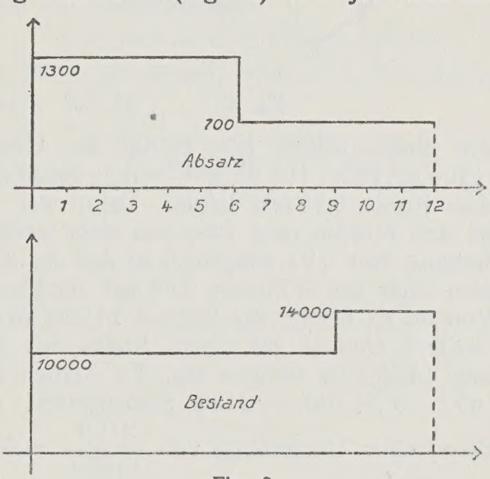


Fig. 8.

12000, das Mittel zwischen Anfangs- und Schlußbestand 12000, so daß sich nach der Proportion die Umsatzdauer

$$\frac{12000}{12000} = 1\ \text{Jahr, oder}$$

$$\frac{12000}{12000} \times 360 = 360\ \text{Tage}$$

und die Umsatzgeschwindigkeit

$$\frac{12000}{12000} = 1\ \text{mal im Jahr}$$

ergibt.

Berechnet man den mittleren Bestand nach der sub 3 gegebenen Methode, so ergibt sich

$$\frac{9 \times 10000 + 3 \times 14\,000}{12} = 11\,000,$$

und man erhält als Umsatzgeschwindigkeit

$$\frac{12000}{11000} = 1\,{}^1/_{11}\ \text{mal im Jahr.}$$
$$= 1.09\ \text{mal im Jahr.}$$

[1]) s. Nicklisch l. c. S. 148.

Bei genauerer Betrachtung ergibt sich folgendes:

Zuerst war der Bestand 10000 und der Absatz 1300. Hätte dieser Zustand angehalten, so wäre ein Umsatz von $12 \times 1300 = 15600$ erzielt worden, oder der Bestand hätte sich 1.56 mal im Jahr umgesetzt.

Zeichnet man den Bestand (Fig. 9) als einen Kreis mit dem Umfang 10000 und trägt auf ihm den Umsatz ab, so würde man 1.56 mal herumkommen.

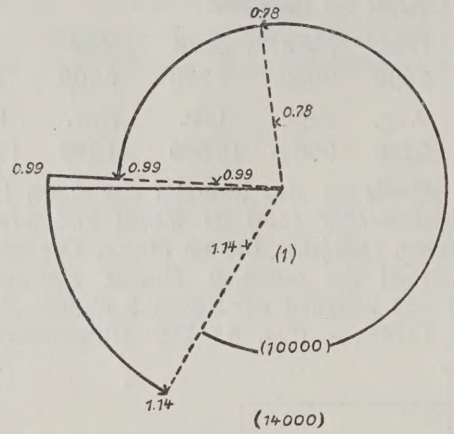


Fig. 9.

Nach einem halben Jahr betrug der Umsatz $6 \times 1300 = 7800$. Mit diesem Betrage reicht man auf dem Kreise 0.78 mal herum. Dann war der Absatz drei Monate lang 700, was einer weiteren Umdrehung von 0.21 entspricht, so daß der Kreis bis zum Ende des 9. Monats 0.99 mal durchlaufen ist. Von da an beträgt der Bestand 14000, so daß der weitere Umlauf auf einem Kreise mit dem Umfang 14000 zu erfolgen hat. Es werden darauf noch $3 \times 700 = 2100$ zurückgelegt, entsprechend einer Umdrehung von $\frac{2100}{14000} = 0.15$, so daß sich ein Gesamtumlauf von

$$0.78 + 0.21 + 0.15 = 1.14$$

ergibt.

Projiziert man die Strecken 7800, 2100, 2100 auf einen Kreis mit dem Umfang 1 (in Fig. 9 stark vergrößert), so werden der Reihe nach die Strecken 0.78, 0.21, 0.15 abgeschnitten, wodurch die Gleichung

$$\frac{7800}{10000} + \frac{2100}{10000} + \frac{2100}{14000} = 0.78 + 0.21 + $$
$$+ 0.15 = 1.14$$

eine neue Bedeutung erhält.

Entspricht einem Bestande von 10000 ein Absatz von 1300, so ist $\frac{1300}{10000}$ ein Maß für die Kraft, die der Einheit des Bestandes innewohnt, Umsatz hervorzubringen. In der Zeiteinheit (dem Monat), wird von der Einheit des Bestandes ein Umsatz von 0.13 hervorgebracht, in 6 Monaten also ein Umsatz von 0.78. Dann sinkt die Kraft auf 0.07, wodurch in 3 Monaten ein Umsatz von 0.21 bewirkt wird, und schließlich auf 0.05, wodurch in den letzten 3 Monaten der Umsatz von 0.15 entsteht.

Stellt man die jeweils von der Einheit des Bestandes ausgehende Kraft [Absatz- (oder Zirkulations)-Intensität] im Diagramm dar (Fig. 10),

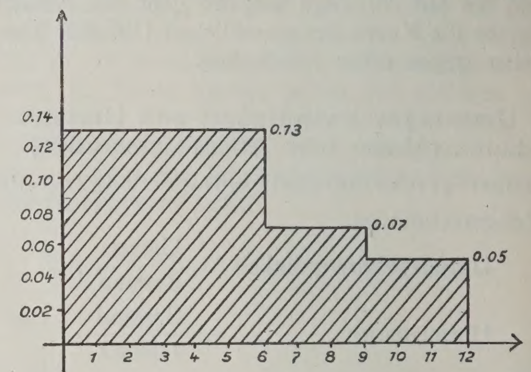


Fig. 10.

so ist die von der Kurve abgeschlossene Fläche gleich der Umsatzgeschwindigkeit, oder, was dasselbe ist, gleich dem von der Einheit hervorgebrachten Umsatz.

$$0.13 \times 6 + 0,07 \times 3 + 0,05 \times 3$$
$$= 0.78 + 0.21 \qquad + 0.15$$
$$= 1.14.$$

In der Praxis unterliegen Bestand und Absatz und damit auch die Absatzintensität fortwährenden Schwankungen. An Stelle der beiden Kreise der Fig. 9 treten dann eine große Anzahl von Kreisen, so daß schließlich die Umsatzkurve praktisch in eine Kurve mit stetiger Krümmung übergeht (vergl. z. B. Fig. 11d). Das Gleiche gilt von der Kurve in Fig. 10. Die Methode und die dieser zugrundeliegenden Überlegungen ändern sich dadurch nicht. Ob alle diese Schwankungen statistisch erfaßt werden können, resp. ob es sich lohnt, sie zu erfassen, ist natürlich eine andere Frage. Man wird sich fast immer mehr oder weniger mit Näherungsmethoden zufrieden geben müssen. Hier handelt es sich, wie eingangs gesagt, nicht so sehr um praktische, sondern um logische Untersuchungen.

Von erheblichem theoretischen Interesse ist noch der Fall, daß der Bestand (z. B. entsprechend dem Gewinn) fortgesetzt erhöht wird. Bleibt der Absatz trotz des erhöhten Bestandes der gleiche, so sinkt die Absatzintensität, so daß nur eine Umsatzgeschwindigkeit von 0.901 erzielt wird[1]). (Fig. 11 a—d.)

[1]) Die Werte der Absatzintensität am Anfang jedes Monats sind:

$$1.\ \frac{1000}{12000} = 0.0833,$$

$$2.\ \frac{1000}{12250} = 0.0816,$$

.

$$12.\ \frac{1000}{14750} = 0.0678$$

Sa. 0.9010

Da keine Schwankungen des Bestandes stattgefunden haben, so weicht der Wert von dem nach der gewöhnlichen Mittelwertsmethode berechneten nur sehr wenig ab:

$$\frac{\text{Umsatz}}{\text{Mittleren Bestand}} = \frac{12000}{13500} = 0.889.$$

b) Umsatzgeschwindigkeit des Vermögens.

Angenommen, das Vermögen besteht aus 12000 Kasse, wofür am 1. Januar Waren gekauft werden. Von diesen werden gleichmäßig monatlich je 1000

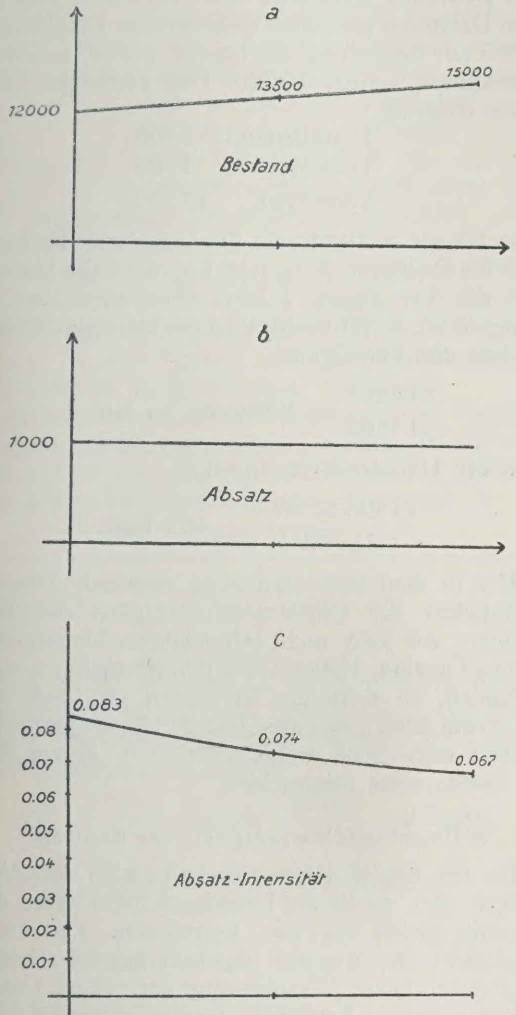


Fig. 11a, 11b und 11c.

zum Einkaufswert[1]) gegen bar verkauft. Alsdann steht das Vermögen nach einem Jahre wieder zur freien Verfügung, die Werte sind wieder frei geworden[2]).

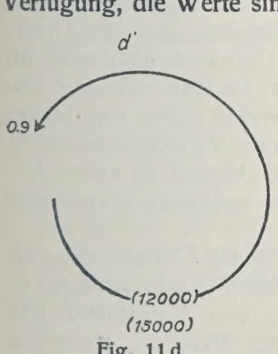


Fig. 11d.

Das Vermögen hat sich einmal im Jahre umgesetzt. Da das Vermögen gleichmäßig 12000 beträgt, so muß der Umsatz ebenfalls 12000 gewesen sein, damit

$$\frac{\text{Umsatz}}{\text{Vermögen}} = \frac{\left(\frac{12000}{\text{Jahr}}\right)}{12000} = \frac{1\,\text{mal}}{\text{Jahr}} \text{ ist.}$$

Der Umsatz des Warenkontos ist 12000 und der des Kassakontos ebenfalls 12000. Der Umsatz des Vermögens ist aber nur 12000, da Kasse und Waren nacheinander durchlaufen werden.

Werden für den Erlös immer gleich wieder Waren gekauft, so bleibt der Warenbestand fortlaufend 12000 und der Kassenbestand 0. Das Vermögen ist wieder gleichmäßig 12000, die Umsatzgeschwindigkeit ist 1 mal im Jahr und der Umsatz ebenfalls 12000. Da aber das Vermögen nicht mehr mit seinem ganzen Betrage frei wird, so muß man jetzt umgekehrt aus der Größe des Umsatzes und der des Vermögens auf die Geschwindigkeit schließen.

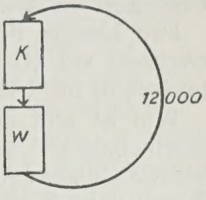


Fig. 12.

Besteht das Vermögen aus zwei getrennten Warenlagern à 6000, von denen jedes einen Umsatz von 6000 hat, so ist der Umsatz des Vermögens wieder 12000 und die Geschwindigkeit 1 mal im Jahr.

Sind die beiden Lager bezüglich 8000 und 4000, und haben sie die Umsatzgeschwindigkeiten 2 und 1, so ist der Gesamtumsatz

$$2 \times 8000 + 1 \times 4000 = 20000,$$

und die Umsatzgeschwindigkeit des Vermögens berechnet sich zu

$$\frac{2 \times 8000 + 1 \times 4000}{12000} = 1^2/_3.$$

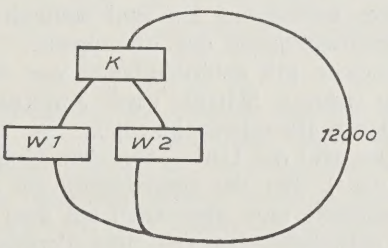


Fig. 13.

Sie berechnet sich also aus den Umsatzgeschwindigkeiten der Vermögensteile nach der Methode der Mischungsrechnung.

Es fragt sich, welche Vermögensteile berücksichtigt werden müssen. Diese Frage läßt sich im Einzelfall nicht immer mit Bestimmtheit beantworten, so daß sich Meinungsverschiedenheiten ergeben können. Es kommt im wesentlichen darauf an, welche Güter man zu den „Umsatzträgern"[1]) und welche zu den „Regulierungsgütern" rechnet. Nicklisch rechnet z. B. auch die Debitoren im Warenhandel zu den Umsatzträgern. Ich möchte mich dieser Ansicht nicht anschließen. Der Debitoren- und Wechselumsatz ist dem Warenumsatz nachgeordnet (Fig. 14). „Die Werte müssen nicht nur durch die Waren-, sondern auch durch die Debitorenform hindurchgehen, ehe sie wieder frei werden"[2]). Erst dann ist der Umsatz vollendet. Werden in der Waren-

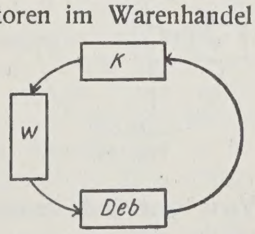


Fig. 14.

[1]) Berücksichtigung des Gewinnes s. u.
[2]) Nicklisch l. c. S. 153.

[1]) Nicklisch l. c. S. 85.
[2]) Nicklisch S. 153.

handlung nebenbei Bankgeschäfte getrieben (Gefälligkeitsakzepte, Ankauf von Diskonten in stillen Zeiten usw.), so hat dieser Teil der Debitoren (resp. Wechsel) selbständigen Umsatz. (Bankdebitoren im Gegensatz zu Warendebitoren.)

Der Umsatz des Vermögens ist nicht zu verwechseln mit „Umsatz auf einer Seite des Hauptbuchs", da nur Umsatzträger berücksichtigt werden.

Wie ist nun bei der Feststellung der Umsatzgeschwindigkeit des Vermögens der Gewinn zu berücksichtigen? Angenommen es werden für 12000 Waren gekauft und diese bei gleichmäßigem Absatz mit 25% Nutzen verkauft. Am Ende des Jahres ist das Vermögen durch den Gewinn von 12000 auf 15000 angewachsen. Ist der Lagerbestand gleichmäßig auf 12000 gehalten, so haben sich allmählich 3000 als Kasse oder dergl. angesammelt, durch die die Absatz-(Zirkulations-)Intensität des Vermögens gemindert wird (vergl. Fig. 11), obwohl die Absatz-Intensität des Lagerbestandes erhalten geblieben ist. Infolgedessen setzt sich das Vermögen nur 0.9 mal im Jahre um. (Vergl. Fig. 11.)

Betreffs der Näherungsmethode[1]) gilt das in der Anmerkung zu Fig. 11 Gesagte.

Jedenfalls geht auch aus dieser Untersuchung hervor, daß Gewinn und Verlust kein Umsatz sind[2]). Nur insoweit, als sie das Vermögen verändern, wirken sie auf die Absatz-(Zirkulations-)Intensität des Vermögens ein und dadurch auf die Umsatzgeschwindigkeit des Vermögens.

Das Gleiche gilt natürlich auch von der Einführung neuer Mittel und Zurücknahme von Mitteln (Privatentnahmen)[3]).

Dagegen sind die Unkosten dem Umsatz hinzuzurechnen[4]). Bei der Bestimmung der Umsatzgeschwindigkeit muß aber auch ein dem Warenbestand entsprechender Teil dem Vermögen zugerechnet werden, d. h. die Waren sind zum Selbstkostenpreis einschließlich aller direkten und indirekten Kosten einzusetzen. Im obigen Beispiel macht es daher keinen Unterschied, ob die Waren zum Preise von 12000 gekauft sind, oder ob sie zum Preise von 10000 gekauft und außerdem noch 2000 Kosten entstanden sind. In der Bilanz erscheint das Vermögen allerdings nur mit 10000; in die Umsatzrechnung ist es aber mit 12000 einzusetzen. Warenbestände und Unkosten sind nebengeordnet (Fig. 15).

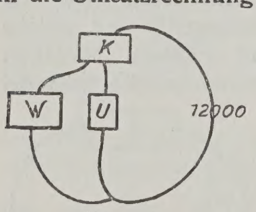


Fig. 15.

Wie steht es nun mit dem in dem Debitorenbetrag enthaltenen Gewinn? Wie oben auseinandergesetzt, ist Gewinn kein Umsatz. Dagegen vermehrt der Gewinn das Vermögen und vermindert daher, wenn er nicht wieder umsatzwirkend angelegt wird, die Umsatzgeschwindigkeit des Vermögens.

[1]) Nicklisch S. 151 oben.
[2]) Nicklisch S. 68.
[3]) Nicklisch S. 68.
[4]) Nicklisch S. 67.

Angenommen der Umsatz bei 12000 (monatlich 1000) und der Lagerbestand stetig 6000. Er setzt sich also 2 mal im Jahre um. Es werde gegen Ziel 6 Monate mit 25% Nutzen verkauft. Der Betrag der Debitoren stellt sich dann auf 7500. Von den von Debitoren monatlich eingehenden 1250 mögen 1000 zur Ergänzung des Lagers + 250 zu Privatentnahmen benutzt werden. Das Vermögen bleibt dann dauernd

Lagerbestand	6000
Debitoren	7500
Vermögen	13500.

Man könnte schließen, da die Umsatzzeit für Lager und für Debitoren je ½ Jahr ist, so ist die Umsatzzeit des Vermögens 1 Jahr. Dies wäre aber ein Trugschluß. In Wirklichkeit ist die Umsatzgeschwindigkeit des Vermögens

$$\frac{12000}{13500} = 0.889 \text{ mal im Jahr}$$

und die Umsatzzeit in Tagen

$$\frac{13500 \times 360}{12000} = 405 \text{ Tage.}$$

Der in dem Debitorenbetrag steckende Gewinn vermindert die Umsatzgeschwindigkeit des Vermögens, wie jeder nicht selbst wieder Umsatz wirkender Gewinn. Hätten keine Privatentnahmen stattgefunden, so wäre das Vermögen im Laufe des Jahres um 3000 gewachsen, und die Umsatzgeschwindigkeit wäre noch weiter gemindert. Dieser Fall ist bereits oben besprochen.

c) Umsatzgeschwindigkeit des Kapitals.

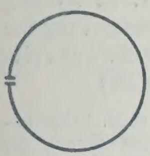
Da das Kapital (Gesamtkapital) gleich dem Vermögen ist[1]), so ist die Umsatzgeschwindigkeit des Kapitals gleich der des Vermögens. Für einen Kaufmann, der nur mit eigenem Kapital arbeitet, liegt daher keine Veranlassung vor, einen Unterschied zwischen beiden zu machen. Arbeitet aber auch fremdes Kapital in der Unternehmung, so erhebt sich die Frage nach den Umsatzgeschwindigkeiten beider.

Man kann einwenden: Das Eigenkapital und derjenige Teil des Fremdkapitals, der der Unternehmung zum dauernden Gebrauch überlassen ist, zirkulieren überhaupt nicht; sie sind stehendes Kapital. Ja, man kann noch weiter gehen und sagen: „Kapital ist das Bleibende in der Vermögensmasse"[2]), es setzt sich also nicht um. Kapital ist etwas Abstraktes; Umsatz ist nur im konkreten (Vermögen) möglich.

Daraus geht schon hervor, daß Umsatzgeschwindigkeit von Kapital begrifflich etwas anderes ist als Umsatzgeschwindigkeit von Vermögen. Das Kapital zeigt die Summe der Werte an, die in die (Vermögens-)Zirkulation hineingegeben sind. Sobald sie in dieser Zirkulation wieder frei sind, d. h. einen Umlauf beendet haben, mögen sie einen

[1]) Nicklisch S. 63.
[2]) Nicklisch S. 59.

Augenblick die Unternehmung verlassen, um im nächsten wieder hineingegeben zu werden. Dieses Verlassen tritt bei den aus zirkulierendem Kredit stammenden Werten wirklich ein, ist dagegen bei den aus stehendem Kredit oder aus eigenem Kapital stammenden Werten nur gedacht.



Der Umsatzkreis ist als ein an einer Stelle geöffneter zu denken. Je nachdem, ob man an dieser Stelle den Umsatz mit dem Maßstabe des gesamten Kapitals oder des fremden oder des eigenen richtet, erhält man drei verschiedene Umsatzgeschwindigkeiten (resp. Umsatzzeiten). Umsatzgeschwindigkeit von Kapital ist also die Beziehung von Umsatz des Vermögens zu Kapital. Der Begriff des Kapitals schließt den des Umsatzes aus. Spricht man trotzdem z. B. vom Umsatz des Kreditorenkontos, so geschieht das in übertragener Bedeutung.

Angenommen in oben besprochenem Beispiel (Umsatz 12000, Lager 6000, Debitoren 7500), wurden alle Waren mit 3 monatlichem Ziel gekauft. Die Bilanz hat dann folgendes Aussehen:

Umsatz 12000.

Lager	6000	Eigenkapital	10500
Debitoren	7500	Kreditoren	3000
	13500		13500

Der in ihr beschriebene Zustand bleibt infolge von Entnahmen das ganze Jahr über bestehen (siehe oben). Der Umsatz des Vermögens ist 12000, daher die Umsatzgeschwindigkeit

des Kapitals $\frac{12000}{13500} = 0.889$,

„ fremden „ $\frac{12000}{3000} = 4$,

„ eigenen „ $\frac{12000}{10500} = 1.14$,

und die Umsatzzeit in Tagen für

das Kapital $\frac{13500 \times 360}{12000} = 405$ Tage (s. o.)

des fremden „ $\frac{3000 \times 360}{12000} = 90$ Tage (s. o.)

„ eigenen „ $\frac{10500 \times 360}{12000} = 315$ Tage (s. o.)

Die Summe der Umsatzzeiten der Kapitalteile ist also gleich der Umsatzzeit des Gesamtkapitals.

Das Kreditorenkonto hat in diesem Falle folgendes Aussehen

Getilgte Forderungen	12000	1./1. Bestand	3000
31./12. Bestand	3000	Neue Verpflichtungen	12000
	15000		15000

Die Umsatzzeit von 90 Tagen ist als eine **Durchschnittszahl** aufzufassen; einige Lieferanten geben längeres, andere kürzeres oder gar kein Ziel. Wo solche Wareneingänge nicht über Kreditorenkonto geführt werden, gibt dieses kein richtiges Bild von den Werten, die in die Unternehmung eintreten, resp. sie wieder verlassen. Dies gilt auch von den Werteingängen, die den Unkosten entsprechen.

Häufig ist es allerdings angebracht, Teile des Kapitals nur mit bestimmten **Teilen des Vermögensumsatzes** in Beziehung zu setzen.

a) Werden z. B. im obigen Beispiel die Waren zur Hälfte von Kreditoren I mit 4 monatlichem Ziel und zur anderen Hälfte von Kreditoren II mit 2 monatlichem Ziel entnommen, so würden Bilanz wie Kreditorenkonto das gleiche Aussehen haben. Führt man jedoch getrennte Kreditorenkonten, so erhält man

Bilanz.

Lager	6000	Eigenkapital	10500
Debitoren	7500	Kreditoren I	2000
		do. II	1000
	13500		13500

Kreditorenkonto I.

Getilgte Forderungen	6000	1./1. Bestand	2000
31./12. Bestand	2000	Neue Verpflichtnngen	6000
	8000		8000

Kreditorenkonto II.

Getilgte Forderungen	6000	1./1. Bestand	1000
31./12. Bestand	1000	Neue Verpflichtungen	6000
	7000		7000

Die Umsatzzeit des fremden Kapitals ist wieder 90 Tage. Man wird aber mit Vorteil jeden Teil des fremden Kapitals nur mit der Hälfte des Umsatzes in Beziehung setzen, wodurch man zu den Umsatzzeiten von 120 Tagen resp. 60 Tagen gelangt.

Hierdurch geht natürlich die oben gezeigte Beziehung, daß die Summe der Umsatzzeiten der Kapitalteile gleich der Umsatzzeit des Gesamtkapitals ist, verloren. Man muß dann erst den Mittelwert wieder herstellen, was nach der Methode der Mischungsrechnung geschieht:

$$\frac{6000 \times 120 + 6000 \times 60}{12000} = 90.$$

b) Es mögen im obigen Beispiel noch 2000 für Unkosten ausgegeben worden sein, die nicht über Kreditorenkonto geführt sind. Der Umsatz ist dann 14000 (Unkosten sind Umsatz, s. oben). Man wird aber den Kreditorenbestand lieber in Beziehung zu dem Teilumsatz 12000 setzen, wodurch sich die Umsatzzeit von 90 Tagen ergibt, die dem Ziel entspricht. Da die übrigen (2000) eingegangenen Werte in bar bezahlt sind, so ergibt sich für sie die Umsatzzeit 0. Die mittlere Umsatzzeit des fremden Kapitals ist daher

$$\frac{12000 \times 90 + 2000 \times 0}{14000} = 77.1 \text{ Tage.}$$

Denselben Wert erhält man aber auch direkt

$$\frac{3000 \times 360}{14000} = 77.1.$$

Ebenso wie das Vermögen ist natürlich auch das Kapital eventuell bei der Berechnung der Umsatzgeschwindigkeit um einen Teil der Unkosten zu erhöhen.

Unterliegt das Kapital Schwankungen, oder ändert sich das Verhältnis von Eigenkapital zu Fremdkapital, so muß man auf die Absatz-(Zirkulations-) Intensität zurückgehen, wie dies oben bei der Umsatzgeschwindigkeit des Vermögens gezeigt ist.

Dabei ist der austretende Vermögensstrom mit dem Kapital oder mit einem Kapitalteil in Beziehung zu setzen[1]). Werden z. B. an Kreditoren keine Zahlungen geleistet, so ist die Zirkulationsintensität dieses Kapitalteils 0, die Umsatz-(Kredit-) dauer wächst. Stockt dagegen nur der eintretende Strom, so ändert sich die Zirkulationsintensität nur infolge des Abnehmens des Kapitals.

Die Deckung des Bankkredits.

Von Georg Hepp, Ravensburg.

Faßt der Bankier bei der Krediteinräumung ausschließlich die Persönlichkeit des Schuldners und seine Vermögensverhältnisse ins Auge, so spricht man von einem Personalkredit, ist dagegen hauptsächlich der Wert des als Sicherheit dienenden Gegenstandes ausschlaggebend, von einem Realkredit. Dieser wieder kann sein ein Hypothekar- oder ein Mobiliarkredit, je nachdem der Gläubiger für den gewährten Kredit durch ein dingliches Recht an einem Grundstück usw. oder durch ein Pfand an beweglichen Sachen gedeckt ist.

Das BGB. enthält in den §§ 232ff. allgemeine Bestimmungen über die Art, wie Sicherheit zu leisten ist, wenn die Verpflichtung dazu durch Gesetz oder Rechtsgeschäft begründet ist und dabei besondere Vereinbarungen über Art und Höhe nicht getroffen worden sind. Allein diese Bestimmungen finden auf die üblichen Fälle der Kreditgewährung des Bankiers keine Anwendung, denn hier wird wohl nie nur eine allgemeine Verpflichtung zur Sicherheitsleistung, sondern deren Art und Weise genau bedungen, und dann ist hierfür selbstverständlich diese Vereinbarung maßgebend.

Nach Verabredung der Kreditdeckung hat der Bankier auf die richtige Durchführung der ihm zugesagten Sicherheitsleistung zu achten. Im folgenden soll eine Darstellung der hauptsächlichen, für eine Kreditgewährung zu schaffenden Sicherheitsunterlagen gegeben werden.

Die *Bürgschaft* ist ein Vertrag, durch den sich der Bürge gegenüber dem Gläubiger eines Dritten verpflichtet, für die Erfüllung dessen Schuld einzustehen (§ 765 BGB.). Der Grundsatz des BGB. über die Formfreiheit der Rechtsgeschäfte wird hier insofern durchbrochen, als die Gültigkeit des Bürgschaftsvertrags die schriftliche Erteilung der Bürgschaftserklärung des Bürgen voraussetzt. Die Annahmeerklärung des Gläubigers, mit der der Bürgschaftsvertrag erst zustande kommt, bedarf dagegen keiner Form, kann also mündlich oder stillschweigend, z. B. durch Entgegennahme der Bürgschaftsurkunde, erfolgen. Hat aber der Bürge die Hauptverbindlichkeit erfüllt, so kann er nicht mehr Rückzahlung des Geleisteten wegen ungerechtfertigter Bereicherung verlangen, sondern muß sogar noch die Nebenverbindlichkeiten erfüllen, z. B. Zinsen, Provision, Kosten usw. bezahlen. Diese Tatsache heilt also den Formmangel, sie ersetzt die schriftliche Bürgschaftserklärung (§ 766 BGB.).

In gleicher Weise ist für die Bürgschaft dann keine besondere Form vorgeschrieben, wenn sie auf Seiten des Bürgen ein Handelsgeschäft ist (§ 350 HGB.), d. h. ein Geschäft, das zum Betrieb seines Handelsgewerbes gehört, und der Bürge Vollkaufmann ist, also im Handelsregister läuft (§§ 344, 345, 1—6, 351 HGB.). In diesem Falle steht dem Bürgen außerdem kraft Gesetzes die Einrede der Vorausklage nicht zu (§ 349 HGB).

Verbürgen sich mehrere für ein und dieselbe Verbindlichkeit, so haften sie ohne Rücksicht darauf, ob sie die Bürgschaft gemeinschaftlich oder in je einer besonderen Urkunde übernehmen, als Gesamtschuldner, d. h. es kann jeder Bürge für den ganzen Schuldbetrag in Anspruch genommen werden, er haftet also nicht nur für den der Zahl der Bürgen entsprechenden Teil der Schuld (§ 769 BGB.).

Leistet nun der Schuldner nach dem Eintritt der Fälligkeit seiner Geldschuld nicht, so kann der Gläubiger zwar den Versuch machen, sich wegen seines Anspruchs an den Bürgen zu wenden, allein dieser ist berechtigt, ihm die „Einrede der Vorausklage" entgegenzuhalten, d. h. die Befriedigung des Gläubigers zu verweigern, solange dieser nicht eine Zwangsvollstreckung in die beweglichen Sachen des Hauptschuldners ohne Erfolg versucht hat (§§ 771, 772 BGB.).

Damit nun die rasche Befriedigung des Gläubigers durch diese Einrede keine Hemmung erfahre, empfiehlt es sich, nur eine solche Bürgschaft anzunehmen, in der der Verzicht auf die Einrede der Vorausklage erklärt ist. Zu diesem Zwecke verlangt der Gläubiger am besten die Verbürgung als Selbstschuldner, da hierin kraft Gesetzes der Verzicht auf die Einrede der Vorausklage liegt.

Hat sich der Bürge auf eine bestimmte Zeit verbürgt, so muß der Gläubiger unverzüglich mit Eintritt des Endtermins die Einziehung seiner Forderung im Wege der Zwangsvollstreckung betreiben und dem Bürgen anzeigen, daß er ihn in Anspruch nehme, anderenfalls wird dieser mit Ablauf der vereinbarten Zeit von seiner Verpflichtung frei. Die Anzeige allein ohne Zwangsvollstreckungsbetreibung genügt, wenn dem Bürgen die Einrede der Vorausklage nicht zusteht, insbesondere also, wenn er Selbstschuldnerbürge ist (§ 777 BGB.).

Der vorsichtige Bankier wird für einen ständigen Kredit eine zeitlich beschränkte Bürgschaft regelmäßig ablehnen wegen der Gefahr, daß der Fristablauf übersehen werden könnte, oder aber, er wird wenigstens in die Bürgschaftsurkunde die Bestimmung aufnehmen, daß der Bürge verpflichtet sein soll, ihm den Ablauf der Bürgschaft seiner Zeit mittels Einschreibebriefs anzuzeigen, widrigenfalls die Bürgschaft als zeitlich unbeschränkt gelte.

Sein Hauptaugenmerk hat der Gläubiger auf die

[1]) Nicklisch S. 152.

Echtheit der Unterschrift in der Bürgschaftsurkunde zu richten. Wird nicht ihre amtliche Beglaubigung vorgezogen, so sollte der Gläubiger darauf sehen, daß die Unterzeichnung in seiner Gegenwart, bzw. der eines seiner Angestellten erfolgt, damit dieser eventuell im Prozeßfall den Zeugeneid leisten kann.

Man vermerkt dies auf der Urkunde etwa so: „Vorstehende Unterschrift wurde von Herrn X in meiner Gegenwart vollzogen. Ravensburg, den gez. N.N.“

Erhält der Gläubiger eine unbeglaubigte Bürgschaftsurkunde zugesandt, so ist es ratsam, dem Bürgen den Empfang möglichst durch Einschreibbrief anzuzeigen, damit sich eine etwaige Fälschung sofort aufklärt.

Da sich die Banken für die ihnen auszustellenden Bürgschaften für die Regel Formulare anfertigen lassen, so ist es zweckmäßig, in dem Vordruck ein für allemal das Recht des Bürgen aus § 776 BGB. auszuschließen, d. h. den Gläubiger zu ermächtigen, etwaige, neben der Bürgschaft bestehende Sicherheiten, weitere Bürgschaften oder Realsicherheiten, freigeben zu dürfen, ohne daß dadurch der Bürge von seiner Verpflichtung ganz oder teilweise befreit wird. Stundungen, die der Gläubiger dem Schuldner gewährt, sind auf die Verpflichtung des Bürgen einflußlos.

In gewissen Fällen will der Bürge die Bürgschaft mit der ausdrücklichen Beschränkung übernehmen, daß er nur für einen etwaigen Ausfall, der sich bei der Verwertung einer Realsicherheit ergibt, hafte (Ausfallbürgschaft). Hier muß natürlich in der Urkunde deutlich zum Ausdruck kommen, daß der Bürge für die Ansprüche des Gläubigers die Haftung nur insoweit übernehme, als dieser durch die Verwertung der ihm verpfändeten Effekten, Forderungen oder aus einer Hypothek usw. keine Befriedigung findet.

Hat das alte Kreditverhältnis durch Rückzahlung Erledigung gefunden, und ist hernach wieder ein neues begründet worden, so setzt sich die alte Bürgschaft für das neue Rechtsverhältnis nicht von selbst fort, auch wenn für dasselbe wieder die gleichen Bedingungen und die gleiche Kreditsumme, wie früher, verabredet werden. Es ist also die nur mündlich erklärte Zustimmung des Bürgen zur Erneuerung des Kreditverhältnisses nicht genügend, vielmehr die Ausstellung einer neuen Bürgschaftsurkunde erforderlich.

Wird der Gläubiger durch den Bürgen befriedigt, so geht seine Forderung gegen den Hauptschuldner kraft Gesetzes auf den Bürgen über, und zwar mit allen Nebenrechten, z. B. Pfandrecht, Hypothek oder sonstigem Vorzugsrecht. Wenn er ihn aber nur teilweise bezahlt hat, so rangiert der Bürge mit dem auf ihn übergegangenen Teil der Sicherheit hinter der dem Gläubiger für sein Restguthaben noch verbliebenen Sicherheit, denn der Forderungsübergang darf nicht zum Nachteil des Gläubigers geltend gemacht werden (§§ 774 BGB.).

Tritt mit Zustimmung des Gläubigers an Stelle des seitherigen Schuldners ein neuer Schuldner, z. B. der Sohn oder Geschäftsnachfolger, in die Schuld ein, so ist zu beachten, daß infolge dieser befreienden Schuldübernahme die Bürgschaft erlischt, wenn nicht die Einwilligung des Bürgen in die Schuldübernahme eingeholt wird (§ 418 BGB.).

Die größte Ähnlichkeit mit der Selbstschuldnerbürgschaft hat die sog. kumulative oder verstärkende Schuldübernahme. Sie besteht, im Gegensatz zu der privativen oder befreienden Schuldübernahme i. S. des § 414 BGB., darin, daß neben dem bisherigen Schuldner auch noch ein Dritter die Gesamtschuldhaftung gegenüber dem Gläubiger übernimmt, während bei der privaten Schuldübernahme der Dritte an Stelle des Schuldners tritt, so daß letzterer von seiner Verbindlichkeit befreit wird.

Diese kumulative Schuldübernahme, die die Wirkung erzielt, daß der Dritte genau wie der Schuldner selbst für die ganze Schuld in Anspruch genommen werden kann, bedarf nach einer Reichsgerichtsentscheidung (vom 20. März 1902, Bd. 51, S. 120) wegen ihrer Ähnlichkeit mit der Bürgschaftserklärung auch der schriftlichen Form.

Bei der Gewährung von festen Hypothekdarlehen an Ehemänner verlangen die öffentlichen Kassen, und auch die Mehrzahl der Banken, die Übernahme dieser kumulativen Schuldübernahme durch die Ehefrau des Darlehnsnehmers, damit diese — gleichviel in welchem ehelichen Güterrecht sie mit ihrem Mann lebt — auch mit ihrem ganzen Vermögen für die Schuld haftbar wird.

Sicherheits-, Kautions- oder Depotwechsel. Aus ähnlichen Gründen, wie man im täglichen Geschäftsverkehr an Stelle eines schriftlichen Schuldanerkenntnisses für bezogene Waren oder für ein erhaltenes Darlehen das abstrakte Schuldversprechen, die Tratte bevorzugt, wird ab und zu an Stelle einer Bürgschaft oder einer kumulativen Schuldübernahme dem Gläubiger der Solawechsel, seltener ein gezogener Wechsel, eines Dritten als Sicherheit behändigt.

Bei einem Solawechsel verjährt bekanntlich der wechselmäßige Anspruch gegen den Aussteller erst in 3 Jahren nach dem Verfalltag. Ist er auf Sicht gestellt, so wird diese Frist erst von dem Tage der Präsentation zur Annahme, oder, falls diese unterblieb, von dem Tage ab gerechnet, an dem seit der Ausstellung 2 Jahre verflossen sind. Zur Erhaltung des Wechselrechts gegen den Aussteller bedarf es bei Solawechseln weder einer Präsentation am Zahlungstag noch der Erhebung eines Protestes.

Im Vergleich zur Bürgschaftsurkunde hat der Sicherheitswechsel den Nachteil, daß er gestempelt und dieser Stempel nach weiteren 9 Monaten und später wieder nach je weiteren 6 Monaten erneuert werden muß, während für die Bürgschaftsurkunde überhaupt keine, oder nur die einmaligen Beglaubigungskosten entstehen. Ganz allgemein bedeutet für den Bürgen die Eingehung einer gewöhnlichen Bürgschaft (insbesondere für Kontokorrentansprüche) weit weniger Risiko als die Ausstellung eines Wechsels.

Hypothek. Man versteht unter Hypothek das dingliche Recht an einem Grundstück (Gebäude oder unüberbauter Liegenschaft), vermöge dessen an denjenigen, zu dessen Gunsten dieses Recht bestellt wird, eine bestimmte Geldsumme aus dem Grundstück zur Befriedigung wegen einer ihm zustehenden Forderung zu zahlen ist. Wesentlich ist bei der Hypothek — und dadurch unterscheidet sie sich von der Grundschuld — daß sie eine Forderung voraussetzt; es besteht also neben der

dinglichen Haftung des Grundstücks für die Schuld eine persönliche Haftung des Schuldners. Die dingliche Wirkung der Hypothek äußert sich insbesondere darin, daß aus dem Erlös im Falle der Zwangsversteigerung in erster Linie der Hypothekengläubiger zu befriedigen ist.

Die Hypothek erfaßt nicht nur das Grundstück selbst als Haftungsobjekt, sondern sie erstreckt sich auch auf die Bestandteile, also bei einem überbauten Grundstück auf Gebäude oder sonstige Bauwerke, ferner auf das Zubehör des Grundstücks, soweit dieses nicht einem anderen als dem Grundstückseigentümer gehört, sowie auf Miet- und Pachtzinsforderungen, wenn das Grundstück vermietet oder verpachtet ist.

Die Hypothek kommt dadurch zustande, daß das Grundbuchamt (in den meisten Bundesstaaten das Amtsgericht, in Württemberg der Bezirksnotar, in Baden regelmäßig der Notar) auf Grund eines vom Grundstückseigentümer zu Protokoll zu erklärenden oder in öffentlich beglaubigter Form einzureichenden Antrags den Hypothekeneintrag im Grundbuch vollzieht und Eigentümer und Gläubiger, vorher oder nachher, über die Entstehung einer Hypothek für den Gläubiger sich einigen. Man unterscheidet:

1. die Hypothek, über die ein Hypothekenbrief ausgestellt wird, „Briefhypothek" (§ 1116, Abs. 1 BGB.),

2. die Hypothek, bei der die Erteilung eines Hypothekenbriefs ausgeschlossen ist, „Buchhypothek" oder „Hypothek ohne Brief" (§ 1116, Abs. 2 BGB.),

3. die Hypothek, bei der der Gläubiger sich zum Beweise seiner Forderung nicht auf den Hypothekeneintrag berufen kann, vielmehr sein Forderungsrecht anderweitig nachzuweisen hat und das Recht des Gläubigers sich nur nach der Forderung bestimmt, d. h. nicht nur beim ersten Inhaber, sondern auch bei jedem späteren Erwerber der Hypothek nur insoweit gilt, als eine gültige Forderung besteht, während bei Ziffer 1 und 2 der gutgläubige Zessionar gegen alle, weder aus dem Grundbuch, noch aus dem Hypothekenbrief ersichtlichen Einwendungen geschützt ist, also auch Hypothekengläubiger wird, wenn z. B. die Schuld an den Zedenten schon bezahlt, diese Tatsache ihm aber unkannt geblieben ist. „Sicherungshypothek" (§§ 1184, 1185 vgl. mit 1138 BGB.).

Die Briefhypothek wird für feste Darlehen bevorzugt. Der Gläubiger erwirbt die Hypothek in dem Zeitpunkt, in dem ihm der Hypothekenbrief vom Eigentümer übergeben wird, also nicht schon mit der Eintragung im Grundbuch. Bis zur Übergabe steht die Hypothek dem Eigentümer als „Eigentümerhypothek" zu, bezw. ist in Wirklichkeit, da der Eigentümer keine Forderung an sich selbst haben kann, Eigentümergrundschuld. Der Eigentümer kann beim Grundbuchamt auch den Antrag stellen, daß der Hypothekenbrief direkt dem Gläubiger, und nicht, was sonst gesetzlich vorgeschrieben ist, ihm selbst behändigt werde.

Bei der Gewährung von festen Hypothekdarlehen lassen die Banken den Eigentümer meistens die Unterwerfung unter die sofortige Zwangsvollstreckung mit Wirkung für den jeweiligen Grundstückseigentümer erklären (§ 800 CPO.). Damit soll erreicht werden, daß gegen jeden jeweiligen Eigentümer auf Grund einer vollstreckbaren Ausfertigung der Hypothekeneintragsbewilligung die Zwangsvollstreckung (Zwangsversteigerung oder Zwangsverwaltung) wegen fälliger Ansprüche, namentlich Zinsen betrieben werden kann. Teilweise ist man von diesem Verlangen da wieder abgekommen, wo in der Praxis doch erst ein Zahlungs- und Vollstreckungsbefehl gegen den Eigentümer erwirkt wird, bevor mit der Maßregel der Zwangsvollstreckung begonnen wird.

Bei der Buchhypothek bleiben dem Gläubiger die Aufbewahrung des Briefes und die mit dessen Verlust verbundenen Unzuträglichkeiten (Kraftloserklärung usw.) erspart.

Die Briefhypothek ist die für den Verkehr (zur Weiterverwertung) geeignetste Hypothekenform. Abtretungen und Verpfändungen sind bei ihr ohne Eintrag im Grundbuch gültig — es genügt außer der Briefübergabe schriftliche Zessions- oder Verpfändungserklärung, aber möglichst öffentlich beglaubigt wegen event. späterer Eintragung — während die Übertragung oder Verpfändung einer Buch- oder Sicherungshypothek erst durch den Eintrag im Grundbuch wirksam wird.

Bei einer Briefhypothek muß sich also der Schuldner, der sicher gehen will, ob er an den richtigen Gläubiger bezahlt, bei Kapitalzahlungen vorsichtigerweise stets den Hypothekenbrief vom Gläubiger vorlegen lassen, da ja die Hypothek inzwischen an einen Dritten abgetreten oder verpfändet sein kann. Durch die Leistung an den ursprünglichen Gläubiger wird er von seiner Verpflichtung nur dann frei, wenn es sich um Zinsen und andere Nebenleistungen handelt, die nicht später als in dem laufenden oder folgenden Kalendervierteljahr fällig werden, in welchem er von der Abtretung usw. Kenntnis erlangt. Bei Kapitalabtragungen (z. B. Zielern, Annuitäten) dagegen läuft er Gefahr, doppelt leisten zu müssen, wenn er nicht an den durch den Besitz des Hypothekenbriefs (und event. einer beglaubigten Zession, sofern diese nicht im Grundbuch eingetragen ist) legitimierten Gläubiger bezahlt.

Für einen Kredit in laufender Rechnung oder für sonstige laufende, im Voraus unbestimmte Forderungen aus Wechseln usw. kommt als Hypothekdeckung nur die Höchstbetragshypothek (auch Kautions- oder Maximalhypothek genannt) in Betracht. Es ist dies eine Unterart der Sicherungshypothek, bei der nur der Höchstbetrag, bis zu dem das Grundstück haften soll, bestimmt, im übrigen aber die Feststellung der Forderung vorbehalten wird. In den Höchstbetrag, der im Grundbuch eingetragen werden muß, werden Zinsen, Provision, Spesen usw. eingerechnet, können also nicht wie bei einer gewöhnlichen Hypothek im Falle der Zwangsvollstreckung neben der Hypothek an gleicher Rangstelle geltend gemacht werden. Die Maximalhypothek ist daher stets mit einem entsprechenden Prozentsatz (10—15%) höher eintragen zu lassen, als der zu gewährende Höchstkredit beträgt, da sonst der Gläubiger Gefahr läuft, für diese Nebenansprüche aus dem Grundstück unbefriedigt zu bleiben.

Die Höchsthypothek ist stets eine Sicherungshypothek und gilt als solche auch dann, wenn sie etwa im Grundbuch nicht ausdrücklich als

Sicherungshypothek bezeichnet ist. Die Erteilung eines Hypothekenbriefs ist also hier stets ausgeschlossen.

Die Abtretung einer Höchstbetragshypothek mit der Wirkung, daß sie dies auch in der Hand des neuen Gläubigers wäre und dieser auf die Hypothek hin weiteren Kredit gewähren könnte, ist nicht möglich, vielmehr kann dies nur auf dem Umweg der Löschung und Neueintragung erreicht werden, oder aber (und diese Möglichkeiten kommen dann ausschließlich in Frage, wenn inzwischen Nachhypotheken auf dem belasteten Grundstück eingetragen wurden) auf folgende Weise:

1. Auswechslung der seitherigen Forderungen gegen die Ansprüche des neuen Gläubigers (§ 1180 BGB.),

2. Verzicht des Gläubigers auf die Hypothek (Eintragung im Grundbuch erforderlich!) oder Ausstellung einer öffentlich beglaubigten Erklärung durch den früheren Gläubiger, daß er befriedigt sei und das Kreditverhältnis nicht mehr bestehe und Abtretung der dadurch dem Eigentümer zugefallenen Eigentümergrundschuld an den neuen Gläubiger unter gleichzeitiger Umwandlung in eine Höchsthypothek für die neuen Ansprüche (§§ 1168, 1163, Abs. 1, S. 2, 1177, 1198 BGB.).

Eine Grundbuchänderung in ähnlicher Weise ist auch dann notwendig, wenn sich die Person des Kreditnehmers ändert, beispielsweise eine Firma in eine andere Rechtsform überführt wird, oder z. B. statt des Vaters der Sohn und Geschäftsnachfolger den Kredit für sich benützen will.

Zu beachten ist, daß eine zugunsten eines anderen Gläubigers eingetragene Löschvormerkung i. S. des § 1179 BGB. diese Verwertung der Eigentümerhypothek ohne Zustimmung des Vormerkungsberechtigten ausschließt.

Für den Schuldner, der nicht wünscht, daß seine Bankverbindung aus dem Grundbuch ersichtlich sei, empfiehlt es sich, an Stelle der Eintragung einer Höchstbetragshypothek auf seinen Grundstücken eine Eigentümergrundschuld mit Brief eintragen zu lassen und diesen für den von ihm in Anspruch zu nehmenden Kontokorrentkredit oder für ein kurzfristiges Darlehen zu verpfänden, wozu Eintragung im Grundbuch nicht erforderlich ist.

Leiht ein Gläubiger, dem an seiner Darlehnshypothek von z. B 4000 M ein Teil von 1000 M abbezahlt wurde, diese 1000 M dem Schuldner auf den alten Hypothekenbrief aufs neue, so gilt die alte Sicherheit nicht ohne weiteres für volle 4000 M. Es muß hier erst wieder die hinsichtlich der abbezahlten 1000 M entstandene Eigentümergrundschuld in eine Hypothek umgewandelt und an den Gläubiger abgetreten werden, oder es ist die hinsichtlich der abbezahlten 1000 M entstandene Eigentümergrundschuld durch Ausstellung einer schriftlichen Verpfändungserklärung und, wenn je über diese 1000 M schon ein Teilhypothekenbrief hergestellt worden wäre, auch durch Übergabe dieses Teilbriefes für das neu gewährte Darlehen zu verpfänden.

Verpfändung von beweglichen Sachen und Rechten. Pfandrecht ist das dingliche Recht an einer fremden beweglichen Sache oder an einem Recht, insbesondere einer Forderung, kraft dessen der Berechtigte wegen eines Anspruchs, sei es an den Verpfänder selbst oder an einen Dritten, seine Befriedigung aus der Sache oder dem Recht suchen kann. An beweglichen Sachen kommt es zustande mit der formlosen Einigung zwischen dem Eigentümer der Sache und dem Gläubiger über die Entstehung eines Pfandrechts und durch die Übergabe der Sache.

Die Übergabe ist dann entbehrlich, wenn der Gläubiger schon im Besitze der Sache ist. Haben aber weder Eigentümer noch Pfandgläubiger die Sache im unmittelbaren Besitz, ist sie z. B. einem anderen in Verwahrung gegeben, oder ausgeliehen, so wird die Übergabe dadurch ersetzt, daß der Besteller des Pfandrechts den Anspruch auf Herausgabe der Sache an den Gläubiger abtritt und dem Besitzer der Sache die Verpfändung anzeigt (§§ 1205 und 870 BGB.).

Besteht das Pfandrecht an mehreren Sachen, so haftet jede einzelne für die ganze Forderung (§ 1222 BGB.).

Der Gläubiger, dem Pfandgegenstände übergeben sind, ist zu deren ordnungsmäßigen Verwahrung verpflichtet. Er hat das Pfand zurückzugeben, sobald sein Pfandrecht erloschen ist. Dieses Erlöschen tritt insbesondere dann ein, wenn er um seine Forderung befriedigt ist (§§ 1223, 1252 BGB.).

Die Verpfändung von beweglichen Sachen ist unpraktisch wegen des Erfordernisses einer förmlichen Übergabe der Sachen an den Kreditgeber. Nur bei Verpfändung von Gütern, über die ein Konnossement, ein indossabler Lager- oder Ladeschein ausgestellt ist, tritt eine Erleichterung ein, insofern hier die Übergabe einer der genannten, mit Indossament versehenen Urkunde an den Pfandgläubiger dieselben Wirkungen hat, wie die Übergabe des Gutes selbst (§ 647, 424, 450 HGB.).

Man bevorzugt deshalb in allen anderen Fällen, in denen bewegliche Sachen überhaupt als Sicherheit dienen sollen, den Weg der sogenannten Sicherungsübereignung.

Mehr beliebt ist das Pfandrecht an Rechten, insbesondere ist das Pfand an Effekten eine bei den Banken allgemein bevorzugte, weil sichere und bequeme Deckungsart, wenn die Beleihungsgrenze mäßig gehalten ist.

Eine gewöhnliche Forderung, z. B. eine Schuldscheinsforderung, eine Vieh- oder Warenkaufpreisforderung und dergl. wird dadurch verpfändet, daß Pfandgläubiger oder Verpfänder sich über die Entstehung des Pfandrechtes einigen und der Verpfänder die Verpfändung dem Schuldner anzeigt (§§ 1274 und 1280 BGB.).

In gleicher Weise wird auch eine auf Namen lautende Schuldverschreibung verpfändet. Manche Schuldner, z. B. die württembergische Staatsschuldenkasse, schreiben aber eine öffentliche Beglaubigung der Verpfändungsanzeige vor und vermerken die Verpfändung auf der Schuldverschreibung und im Kapitalbuch, zu welchem Zweck erstere miteinzusenden ist.

Es empfiehlt sich, den Empfang der Verpfändungsanzeige vom Schuldner bestätigen zu lassen

oder die Anzeige wenigstens als „Einschreiben“ zu versenden, ferner ist zweckmäßig die Übergabe einer etwa vorhandenen Schuldurkunde an den Pfandgläubiger. Soll die Verpfändungsanzeige an den Schuldner vermieden werden, so kann statt Verpfändung auch der Weg der „Sicherungsabtretung“ gewählt werden.

Zur Verpfändung einer Buch- oder einer Sicherungshypothek (und Buchgrundschuld) ist die Einigung über die Verpfändung sowie die Eintragung in das Grundbuch erforderlich und genügend (§§ 1274, 1154 Abs. 3, 1192 BGB.).

Die Verpfändung einer Briefhypothek und Briefgrundschuld erfordert dagegen nur die Übergabe des Briefs und eine schriftliche Verpfändungserklärung, oder statt letzterer die Eintragung der Verpfändung im Grundbuch. Damit der Pfandgläubiger jederzeit das Pfandrecht im Grundbuch ohne weiteres Zutun des Verpfänders eintragen lassen kann, ist die öffentliche Beglaubigung der Unterschrift des Verpfänders auf der Pfandurkunde dringend ratsam. Aus demselben Grunde ist auch notwendig, daß die Grundbuchstelle, an welcher die zu verpfändende Briefhypothek (oder Briefgrundschuld) eingetragen ist, in der Pfandurkunde bei Bezeichnung der Forderung bezw. Grundschuld genau wiedergegeben wird.

Die Eintragung im Grundbuch kann insbesondere bei Hypotheken an auswärts liegenden Grundstücken angezeigt sein, damit der Pfandgläubiger von einer event. Zwangsversteigerung oder Zwangsverwaltung sicher Kenntnis erlangt und seine Rechte wahren kann.

Hinsichtlich der Wirkung der Verpfändung einer Forderung sind vor allem 3 Personen auseinanderzuhalten: 1. der Pfandgläubiger (Bankier); 2. der Gläubiger (der Kreditsucher) und 3. der Schuldner der verpfändeten Forderung (also der Schuldner von Ziff. 2).

Solange die Geldforderung des Pfandgläubigers nicht fällig ist, darf der Schuldner nur an Gläubiger und Pfandgläubiger gemeinsam leisten. Jeder von den beiden letzteren kann verlangen, daß der geschuldete Betrag für sie beide hinterlegt wird (§ 1281 BGB.). Ist aber die Geldforderung des Pfandgläubigers ganz oder zum Teil fällig geworden — die Banken vereinbaren mit ihren Kunden laut ihren Geschäftsbestimmungen meistens tägliche Kündbarkeit —, so kann der Pfandgläubiger die Kündigung allein bewirken oder vom Schuldner entgegennehmen und allein die Forderung einziehen; auch darf der Schuldner in diesem Falle nur an den Pfandgläubiger leisten. Der Pfandgläubiger andererseits darf die Forderung nur insoweit einziehen, als dies zu seiner Befriedigung notwendig ist (§ 1282 BGB.). Auch ist er zu einem Verkauf der Forderung nicht berechtigt, wenn ihm dieses Recht nicht ausdrücklich eingeräumt ist; dagegen kann er verlangen, daß ihm der Gläubiger, d. h. sein Schuldner, die Geldforderung an Zahlungsstatt abtrete. Kommt diese Abtretung zustande, so scheidet der frühere Gläubiger vollständig aus; an seine Stelle tritt der Pfandgläubiger, der nun die Forderung, soweit zulässig, kündigen und einziehen oder auch weiter stehen lassen kann.

Ist die verpfändete Forderung verzinslich, so kann der Schuldner die Zinsen wie bisher an seinen Gläubiger leisten. Liegt dies nicht im Willen des Pfandgläubigers, so muß dieser dem Schuldner anzeigen, daß er sein Einziehungsrecht geltend mache, in welchem Falle der Schuldner seine Zinsen nur noch an den Pfandgläubiger entrichten darf (§ 1289 BGB.).

Für die Verpfändung von Inhaberpapieren (Obligationen, Pfandbriefen, Aktien, Grund- und Rentenschuldbriefen, die auf den Inhaber lauten), gelten die Vorschriften über das Pfandrecht an beweglichen Sachen. Es ist also außer der Einigung die Übergabe des Papiers an den Pfandgläubiger notwendig, wobei bezüglich der Übergabe das oben bei dem Pfandrecht an beweglichen Sachen Ausgeführte gilt (§ 1293 BGB.).

Zur Verpfändung eines Wechsels oder eines anderen Papiers, das durch Indossament übertragen werden kann, genügt die Einigung zwischen Verpfänder und Pfandgläubiger, sowie die Übergabe des mit Indossament versehenen Papiers, wobei auch ein Blanko-Indossament wirksam ist (§ 1292 BGB.). Hierunter fällt auch die auf Namen lautende Aktie; es ist also zur Gültigkeit ihrer Verpfändung eine Anzeige an die Gesellschaft nicht nötig; allein mit Rücksicht auf die vom Pfandgläubiger beabsichtigte Wirkung kann nach Lage des Falls angesichts der Vorschrift in den §§ 1275, 407 BGB. die Benachrichtigung der Aktiengesellschaft doch ratsam sein. Wird einer Verpfändung eine vollständige Übertragung, bzw. Sicherungsübereignung der Aktie vorgezogen, so ist dies unter Vorlegung der Aktie und des Übergangsnachweises bei der Gesellschaft anzumelden und im Aktienbuch zu vermerken, denn es gilt im Verhältnis zu der Gesellschaft nur derjenige als Aktionär, der als solcher im Aktienbuch verzeichnet ist (§ 223 HGB.).

Bei der Beleihung von vinkulierten Namensaktien unter 1000 M nach § 182 Abs. 3 HGB. ist zu beachten, daß eine Übertragung oder Verpfändung durch gerichtliche oder notariell beglaubigte, die Person des Erwerbers bzw. Pfandgläubigers enthaltende Erklärung unter Übergabe der Aktie zu erfolgen hat. Zur Gültigkeit ist außerdem die Zustimmung des Aufsichtsrates und der Generalversammlung notwendig (§ 222 Abs. 4 HGB.).

Diese Zustimmung ist ferner notwendig bei Aktien, mit welchen die Verpflichtung zu wiederkehrenden Naturalleistungen verbunden ist (§ 212 HGB.), kann aber auch ganz allgemein im Gesellschaftsvertrag zur Bedingung gemacht sein.

Dabei ist insbesondere hervorzuheben, daß diese Genehmigung willkürlich verweigert werden kann, wenn nicht der Gesellschaftsvertrag die Verweigerung z. B. nur aus wichtigen Gründen zuläßt.

Banken, welche Aktiengesellschaften sind, haben bei Lombardierungen auch die Vorschrift des § 226 HGB. zu beachten, wonach eine Aktiengesellschaft im regelmäßigen Geschäftsbetrieb eigene Aktien nicht zum Pfand nehmen darf.

Zur Verpfändung von einem Geschäftsanteil bei einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung ist, (ebenso wie zur Verpfändung eines angefallenen Erbteils [§ 2033, Abs. 1 BGB.]) gerichtliche oder notarielle Beurkundung erforderlich. Durch den Gesellschaftsvertrag kann die Verpfändung eines Geschäftsanteils auch noch an weitere Voraussetzungen geknüpft, insbesondere von der Genehmigung der Gesellschaft abhängig gemacht sein.

Bei Wertpapieren erstreckt sich das Pfandrecht auf die dazu gehörenden Zins-, Renten- und Gewinnanteilscheine nur dann, wenn sie dem Pfandgläubiger mit übergeben worden sind. Da aber solche Papiere ohne die Kupons wohl schwer oder überhaupt nicht veräußert werden können, so wird der Gläubiger ein Wertpapier nur im Falle gleichzeitiger Übergabe der Kupons beleihen.

Es ist bei obigen Ausführungen über das Pfandrecht an beweglichen Sachen und Rechten wiederholt von der „Einigung" zwischen Verpfänder und Pfandgläubiger gesprochen, die darin besteht, daß auf der einen Seite der Wille, das Pfandrecht zu übertragen, auf der anderen Seite der Wille, das Pfandrecht zu erwerben, vorhanden ist. Wenn auch für diese Einigung eine Form nicht vorgeschrieben ist, so empfiehlt sich doch in allen Fällen deren Festlegung durch eine mit Datum und Unterschrift des Verpfänders versehene und vom Pfandgläubiger zu verwahrende Pfandurkunde (möglichst ein einheitliches Formular!), in welcher das Pfand genau bezeichnet ist.

In diesem Zusammenhang sei noch erwähnt, daß dem Kommissionär, z. B. dem Bankier, der auftragsgemäß Effekten einkauft, an dem Kommissionsgut, sofern er es in unmittelbarem Besitz hat, oder z. B. mittels Konnossement, Ladeschein oder Lagerschein darüber verfügen kann, ein gesetzliches, d. h. ohne weitere Vereinbarung schon bestehendes Pfandrecht zusteht, und zwar nicht nur für alle seine Forderungen, die in Zusammenhang mit dem betr. Geschäft stehen, sondern wegen aller Forderungen aus laufender Rechnung in Kommissionsgeschäften. Dabei macht es keinen Unterschied, ob der Kommissionär (Bankier) die Wertpapiere usw. anderwärts einkauft, oder sie selbst als Verkäufer liefert (§§ 297, 400, 404 HGB.).

Auch das kaufmännische Zurückbehaltungsrecht des § 369 HGB., das dem Kaufmann wegen fälliger Forderungen gegen einen anderen Kaufmann aus den zwischen ihnen geschlossenen beiderseitigen Handelsgeschäften an beweglichen Sachen und Wertpapieren des Schuldners zusteht, gewährt das Recht, Befriedigung aus dem zurückbehaltenen Gegenstand im Wege der Zwangsvollstreckung oder — nach Erlangung eines vollstreckbaren Titels — nach den für das Pfandrecht geltenden Vorschriften zu suchen (§ 371 HGB.).

Sparkassenforderungen usw. Eine Verpfändung oder Abtretung von Einlageforderungen bei Sparkassen ist vielfach nach den Statuten ausgeschlossen. Der beabsichtigte Zweck kann jedoch meistens dadurch erreicht werden, daß der Einleger dem Bankier, dem die Forderung als Sicherheit dienen soll, eine unwiderrufliche Vollmacht zur Erhebung ausstellt und diesen ermächtigt, sich aus dem erhobenen Betrag für seine Ansprüche zu befriedigen. Der Einlageschein (Sparkassenheft usw.) ist mit zu übergeben, da die Kassen regelmäßig nur an den Vorzeiger dieses Legitimationspapieres leisten.

Ist aber gegen den Einleger der Konkurs eröffnet worden, bevor der Bankier sich durch Erhebung der Einlage bezahlt gemacht hat, so würde diesem die Vollmacht nichts nützen, da ein Absonderungsrecht durch sie nicht begründet wird.

Reichs- und Staatsschuldbuchforderungen. Für Verfügungen über Reichsschuldbuchforderungen kommt das Reichsgesetz vom 31. Mai 1891 betr. das Reichsschuldbuch in Betracht. Hiernach bedürfen Verfügungen über eingetragene Forderungen, also insbesondere Abtretungen und Verpfändungen, zu ihrer Wirksamkeit gegenüber dem Reich der Eintragung in das Reichsschuldbuch. Anträge hierauf müssen gerichtlich oder notariell beurkundet oder beglaubigt sein. Ähnlich liegen die Verhältnisse in Preußen, Württemberg usw.

Lebensversicherungen. Da eine Lebensversicherungspolize trotz der etwa darin enthaltenen Bestimmung, daß die Versicherungssumme an den Inhaber ausbezahlt werde, kein Inhaberpapier ist, vielmehr nur die Eigenschaft eines „Legitimationspapieres" besitzt, so ist die Polize für sich allein weder abtretbar, noch kann sie Gegenstand eines Pfandrechts sein; es können nur die daraus dem Versicherungsnehmer zustehenden Rechte abgetreten oder verpfändet werden. Bei der Beleihung ist zu berücksichtigen, daß als Wert der Polize nicht die Summe der einbezahlten Prämien, sondern nur der — geringere — Rückkaufswert zu betrachten ist, der auf Wunsch von der Versicherungsgesellschaft mitgeteilt wird.

Die Verpfändung folgt den allgemeinen Vorschriften über die Verpfändung einer gewöhnlichen Forderung, es ist also außer der Einigung Anzeige der Verpfändung an die Gesellschaft durch den Verpfänder notwendig. Übergabe der Polize an den Pfandgläubiger ist zwar nicht vorgeschrieben, allein da sich die meisten Versicherungsgesellschaften das Recht vorbehalten, ausschließlich an den Vorzeiger der Polize zu leisten, so verlangt der vorsichtige Gläubiger auch noch die Übergabe der Versicherungsurkunde. Ratsam ist ferner ein schriftlicher Vertrag zwischen Verpfänder und Pfandgläubiger.

Einige Gesellschaften machen die Gültigkeit einer Verpfändung oder Abtretung von der Genehmigung durch sie abhängig. Es sind deshalb stets die Lebensversicherungsbestimmungen nach dieser Richtung genau durchzusehen, und es ist dann event. die Anzeige der Verpfändung an die Versicherungsgesellschaft mit dem Ersuchen um Genehmigung zu begleiten.

Der Besitz einer Lebensversicherungspolize als Kreditdeckung weist dem Gläubiger eine weitere, zu seiner Sicherheit unerläßliche Aufgabe zu: die Kontrolle der Prämienzahlung. Er wird zu diesem Behufe vom Schuldner verlangen, daß er ihm jeweils die Quittung hierüber vorlegt. Der Gläubiger seinerseits hat die Verfalltermine genau zu überwachen, damit er nicht eines schönen Tages gewahr werden muß, daß die Versicherung wegen unterlassener Prämienzahlung außer Kraft getreten ist.

Der Gläubiger kann sich im Verpfändungsvertrag auch das Recht vorbehalten, die Prämien bei Verfall selbst für Rechnung des Versicherten zu bezahlen. Für Ersatzansprüche aus solchen Zahlungen haftet das Pfand kraft Gesetzes (§ 1210, Abs. 2 BGB.).

Ist die Verpfändung der Versicherungsgesellschaft angezeigt, so wird diese übrigens in der Regel den Pfandgläubiger ebenfalls von einer Kündigung und dem Endtermin der Versicherung rechtzeitig in Kenntnis setzen.

Bei Verpfändung einer Lebensversicherung ist also zu beachten:

1. Einigung zwischen Gläubiger und Verpfänder,
2. Anzeige der Verpfändung durch den Versicherten an die Gesellschaft, mit der Bitte um Bestätigung,
3. Übergabe der Polize an den Gläubiger,
4. möglichst schriftliche Abfassung des Verpfändungsvertrages.

In diesen sind zweckmäßigerweise folgende Bestimmungen mit aufzunehmen:

a) der Versicherte verpflichtet sich zur Vorlage der Prämienquittungen an den Gläubiger,

b) erfolgt die Vorlage nicht innerhalb der vereinbarten Frist, so ist der Gläubiger zur Prämienzahlung berechtigt,

c) solche Zahlungen sind innerhalb Wochen vom Schuldner zurückzuerstatten,

d) bei Fälligkeit der Versicherungssumme ist der Pfandgläubiger zu deren Erhebung berechtigt. Den nach Abzug seiner sämtlichen Forderungen übrig bleibenden Rest hat er dem Versicherten oder seinen Rechtsnachfolgern auszufolgen,

e) ist der Schuldner länger als Wochen mit seinen Verpflichtungen gegenüber dem Gläubiger in Verzug, so ist dieser nach vorheriger schriftlicher Androhung an den Schuldner berechtigt, die Versicherung — soweit nach den Versicherungsbestimmungen zulässig — zu kündigen, die Rückvergütung bei der Gesellschaft in Empfang zu nehmen und sich daraus für seine Ansprüche zu befriedigen.

Der Verpfändung einer Lebensversicherung zieht der Gläubiger zum Zwecke seiner Sicherung vielfach die Abtretung der Versicherungsrechte durch den Versicherten an ihn vor. Auch hier empfiehlt sich Schriftlichkeit des Übertragungsvertrags, in welchen sinngemäß die obigen Bestimmungen aufgenommen werden.

Durch eine solche Abtretung tritt aber der Zessionar nur in die Rechte des Versicherten ein, die Pflichten gegenüber der Versicherungsgesellschaft (insbesondere die Verpflichtung zur Prämienzahlung) bleiben unverändert an dem Versicherten haften.

Sicherungsübereignung. Wenn sich eine Bank darauf einläßt, bewegliche Sachen, z. B. Zubehörstücke eines Grundstücks, soweit solche nicht in erster Linie für eine Hypothek haften, Warenvorräte, Möbel und dergleichen (Maschinen aber nur, sofern sie nicht Bestandteile eines Gebäudes sind), zu beleihen, so wird sie den Weg der Verpfändung nur selten wählen, da zum Zustandekommen eines gültigen Pfandrechts die Übergabe der Sachen an den Pfandgläubiger unerläßlich, solche aber für die Regel unzweckmäßig oder gar undurchführbar ist.

Einen Ausweg gibt die Sicherungsübereignung[1]), die bei beweglichen Sachen darin besteht, daß der Eigentümer das Eigentum auf den Gläubiger zum Zwecke seiner Sicherung überträgt und der Gläubiger sich für seine Ansprüche nach Eintritt der Fälligkeit dann aus den Sachen durch Verkauf, Versteigerung oder sonstwie befriedigen kann. Der Gläubiger seinerseits darf von diesem Eigentumsrecht nur insoweit Gebrauch machen, als der Zweck, nämlich Deckung für seine Forderung zu haben, es erheischt; er ist deshalb zur Rückübertragung des Eigentums auf den Schuldner verpflichtet, sobald er um seinen Anspruch anderweitig befriedigt ist.

Die Übergabe der Sachen — und das ist der Hauptgrund, weshalb die Sicherungsübereignung der Verpfändung vielfach vorgezogen wird — kann gültigerweise dadurch ersetzt werden, daß Veräußerer und Gläubiger ein Rechtsverhältnis unter sich vereinbaren, vermöge dessen der Gegenstand im unmittelbaren Besitz des Schuldners verbleibt und der Gläubiger nur den sog. „mittelbaren“ Besitz erlangt. Ein solches Rechtsverhältnis ist die Miete oder die Leihe (Mieter oder Entleiher ist dabei der Schuldner, d. h. der bisherige Eigentümer). Die Leihe ist der Miete deswegen vorzuziehen, weil sie unentgeltlich ist.

Die Sicherungsübereignung vollzieht sich hiernach in den einfachsten Formen dadurch, daß durch bloßen (abstrakten) dinglichen Vertrag, ohne vorausgehenden Kaufvertrag, das Eigentum am Sicherungsobjekt auf den Gläubiger übertragen und in derselben Urkunde ein Leihvertrag abgeschlossen wird, durch den die Sachen dem Schuldner (Veräußerer) in Leihe belassen werden. Dadurch fallen alle Bestimmungen über Erwerbspreis, Zahlungsart, Gewährleistung, Gefahrübergang usw., ferner — an einen Mietvertrag gedacht — Bestimmungen über Höhe und Verrechnung des Mietzinses, Kündigung usw. fort.

Die Gültigkeit der Sicherungsübereignung eines Warenlagers mit wechselndem Bestand bildet seit langem eine Streitfrage. Das Reichsgericht und eine neuerdings beim Oberlandesgericht Braunschweig ergangene Entscheidung (Deutsche Juristenzeitung 1912, Sp. 1416) bejahen deren Zulässigkeit. Schwierigkeit verursacht jedoch hierbei die Lösung der Frage, wie bei den jeweils neu bezogenen Waren die Übereignung vorgenommen, die Wirkung des Vertrags also auf sie erstreckt werden soll.

[1]) Einen Entwurf hierfür enthält: Georg Obst, Geld-, Bank- und Börsenwesen. 28.—32. Tausend. Leipzig 1912. S. 179.

Die Versand-Abteilung im Fabrikbetriebe.

Von Carl Redtmann, Berlin.

(Schluß.)

Über die Kontrolle des Fuhrwesens dürfte meines Erachtens ebenfalls genau Buch zu führen sein. Da das Fuhrwesen etwas abseits vom eigentlichen Geschäftsbetriebe liegt, so unterliegen die Kutscher und deren Tun häufig genug nicht der nötigen Kontrolle und Aufsicht. Eine einfache und genaue Kontrolle der Kosten gestattet folgende Tabelle (20), in deren Rubriken monatlich die betreffenden Ausgaben eingetragen werden.

Aus dieser Tabelle ersieht man monatlich, bzw. vierteljährlich (nach Abzug eines etwa vorhandenen Futtervorrates) genau die täglichen Kosten pro Pferd an Futter, Kutscherlöhnen, Reparaturen usw., erhält so eine stetige Kontrolle der Kosten und ferner in den Einheitsbeträgen maßgebende Kon-

Formular 20.

Monat	Anzahl der Pferde	Tag	Futter M	Futter Pf.	pro Pferd und Tag	Kutscherlohn pro	pro Pferd und Tag	Reparaturen	pro Pferd und Tag	Verschiedenes	pro Pferd und Tag	Summa pro Pferd und Tag

trollsätze für die Zukunft. Kann man es einrichten, so lasse man das Futter in nicht zu großen Mengen und an regelmäßigen Terminen anliefern, damit am Monats-, resp. Quartalsschluß ein nennenswerter Vorrat nicht vorhanden ist, so daß dann die Aufnahme der Vorräte wegfällt. Die zu reparierenden Wagen usw. sind stets vorher darauf zu besichtigen, ob die Schäden durch Abnutzung oder etwa durch Schuld des Kutschers entstanden sind; ferner vereinbare man, um Provisionshascherei vorzubeugen, mit Hufschmied, Stellmacher usw. feste Preise für bestimmte häufig wiederkehrende Arbeiten, wie Hufbeschlag usw.

Für geleistete Arbeiten des Fuhrwesens dürfte auch eine Kontrolle notwendig sein, welche durch beifolgende Tabelle (21) am besten zu erreichen ist.

Auch ist es zweckmäßig, sich von allen erledigten Korrespondenzen Notizen zu machen, und ein Auszugs-Journal zu führen, da man dann für Abhilfe sorgen kann, wenn irgendeine Angelegenheit des Bestellers oder Spediteurs usw. nicht beantwortet worden ist; man soll sich auch wohl Abgangstermine notieren, um immer an Hand dieser Notizen die Übersicht über die Abwicklung der Geschäftsvorgänge zu behalten und rechtzeitig eingreifen zu können.

Von sämtlichen Avisen sind mindestens 2 Kopien zu nehmen, am besten durch Herstellung auf der Schreibmaschine. Die zweite Kopie gelangt in die Montage-Abteilung. Der Monteur wird durch sie von dem Abgang der Teile benachrichtigt. Kommen ein Spediteur oder andere Leute in Frage, so ist selbstverständlich sogleich mit dem Urtext eine entsprechende Anzahl von Durchschlägen zu machen, damit das mehrfache Abschreiben erspart wird. Um den Kopf des Avises entsprechend für den einen oder anderen ausfüllen zu können, wird derselbe bei dem Schreiben mit Durchschlägen weggelassen und erst später entsprechend ausgefüllt.

Sollten mit der Ladung Unterlaghölzer usw. zum Versand kommen, so ist es weniger zweckmäßig, diese im Avis aufzuführen, es kann deren Rücksendung hierdurch leicht übersehen werden. Der betreffende Frachtbrief, mit dem die Rücksendung in diesem Falle franko geschieht, ist allerdings beigefügt, jedoch wird er vielleicht nicht beachtet und bei Seite gelegt. Da ist es nun notwendig, ein in das Auge fallende Mittel zu finden. Ich schlage dieses in Gestalt von roten Zetteln vor, die an die Avise links oben geklebt werden, wie folgt:

> *Zur gefl. Beachtung!*
>
> Die mitverladenen Unterlaghölzer usw. als
> ..
> ..
> sind mit dem der Sendung beigegebenen Frachtbrief franko zu retournieren.
>
> Ort, den FIRMA.

Es liegt sowohl im Interesse des Verladers als auch des Bestellers, daß, falls die Teile an Ort und Stelle lagern müssen, weil die Montage nicht sogleich nach Ankunft der Sendung möglich ist, diese geschützt untergebracht werden. In den meisten Fällen werden die Gegenstände dorthin gelegt, wo sie jeglichen Witterungseinflüssen ausgesetzt sind, was sich gewöhnlich erst bei der Montage herausstellt, indem der Monteur hiervon Mitteilung macht. Manchmal ist schon alles verrostet. Es ist vielleicht zweckmäßig, dem von vornherein vorzubeugen, indem ein roter Zettel an dem Avis angeheftet wird, welcher folgenden Wortlaut hat:

> *Zur gefl. Beachtung!*
>
> Nach Ankunft der Sendung bitte ich sämtliche Teile geschützt unterzubringen, sie wenigstens aber so lagern zu lassen, daß sie den Witterungseinflüssen nicht direkt ausgesetzt sind, event. mit Planen oder in sonst passender Weise für genügenden Schutz Sorge zu tragen. Auch wollen Sie eine genaue Kontrolle an Hand der Versandanzeige ausführen lassen. Für Schäden durch Rostansetzung oder fehlende Teile bedauere ich später nicht aufkommen zu können.
>
> Ort, den FIRMA.

Es ist bekannt, daß jede Sendung nach dem Inhalt tarifiert wird, und man hat unbedingt dahin zu

Formular 21.

Datum	Monat	Wagen Nr.	Besteller	Komm.-Nr.	Inhalt	Name des Kutschers	Pferd	Betrag M	Betrag Pf.

zielen, daß der billigste Frachtsatz Anwendung findet. Zu diesem Zwecke könnten, um die Anwendung eines falschen Frachtsatzes zu verhüten, durch welchen leicht nicht unbedeutende Mehrkosten entstehen, der Expedition Vorschriften gegeben werden. Eine umfangreiche sachliche Tabelle für alle Erzeugnisse (insbesondere unter Berücksichtigung des Materials) ist unbedingt notwendig. Es ist wohl zu verlangen, daß der Expedient die genaue Tarifierung kennt, jedoch gibt es viele Fälle, wo dennoch falsch gehandelt wird. Hierzu folgendes Formular 22.

Formular 22.

Land	Gegenstand	Tarifierung	Zoll-bezeichnung	Be-merkungen

In gleicher Weise dürfte auch behufs Erlangung eines günstigen Zollsatzes im eigenen sowie im Interesse des Bestellers eine Tabelle der vorkommenden Erzeugnisse am Platze sein, die sofort erkennen läßt, welche Bezeichnung für den betreffenden Inhalt die richtige ist. In erwähnten beiden Fällen wird noch viel gesündigt und es ist wohl zweckmäßig und an der Zeit, hierin Wandel zu schaffen. Praktischerweise habe ich letztere Tabelle mit der vorgenannten vereinigt.

Behufs genauer Kontrolle derjenigen Teile, welche im Veredelungsverkehr ein- und wieder ausgeführt werden, wäre ebenfalls ein Buch zu führen (Formular 23).

Es gestattet dies Buch eine genaue Übersicht, welche Teile veredelt wurden, wann dieselben eingetroffen sind und wieder ausgehen sollen, welcher Betrag verlegt wurde, wann derselbe zurückgezahlt wurde, wie lange die Frist für den Verbleib im Inlande läuft und sonstige in Betracht kommende Bemerkungen.

Auch für Hölzer, die zur Montage geschickt werden und Werkzeuge, ist Kontrolle zu üben. Erstere sind zu mahnen, falls sie länger ausbleiben, da der Wert dieser Gegenstände ein ganz bedeutender ist. Vielleicht dürften diese Dinge auch Sache der Montageabteilung sein. Jedenfalls sind die Werkzeuge, Feldschmieden usw. stets in sauberem, gebrauchsfertigem Zustande zu halten, damit diese, wenn sie gebraucht werden, sofort abgesandt werden können. An Hölzern und Gerüsten ist ebenfalls ein ständiger Vorrat zu halten. Folgendes Formular dürfte hier Anwendung finden können (24).

Für Fälle, welche sehr oft wiederkehren, müssen zur Ersparnis von Zeit und Arbeit Formulare verwendet werden. Es kommen dabei folgende zunächst in Frage:

1. Anfrage wegen Abfuhr von Teilen. (Formular 25.)
2. Anfrage zur Einholung von Frachten. (Formular 26.)
3. Karte, daß ev. auf Angebot zurückkommen (Formular 27.)
4. Ablehnung eines Frachtangebots ev. Karte. (Formular 28.)
5. Vorläufige Ablehnung auf Frachtangebot und Spediteuranfragen im allgemeinen. (Formular 29.)
6. Begleitbrief für das Spediteuravis (insbesondere Auslandsendungen). (Formular 30.)

Formular 25.

Herrn *Friedrich Aulmann, Spedition*
in *Danzig*

Wir haben an *das städt. Elektrizitätswerk* in *Danzig* eine *Dampfmaschine* bestehend aus *Frame, Zylinder, Schwungrad usw.* im Gesamtgewicht von ca. *19 000 kg* zu liefern, unter welchen sich als schwerste Stücke einige von ca. *2000—3000 kg* befinden.

Sollten Sie nun in der Lage und bereit sein, die Abfuhr dieser Teile zu übernehmen, so wollen Sie uns gefälligst postwendend Ihren billigsten Übernahmesatz für 100 kg ab Bahnwagen bis *zur Baustelle* mitteilen. Das Abladen geschieht durch unsere Leute.

Der Transport umfaßt *2* Waggonladungen. Wir beabsichtigen die erste Ladung am *7. ds. Mts.* von hier abzurichten.

Umgehende Nachricht erwartend, zeichnen wir

Hochachtungsvoll
HORN & TAUBE
Maschinenfabrik.

Magdeburg, *1. Febr. 1914.*

Formular 23.

Komm.-Nr.	Be-steller	Ort	Gegenstand der Lieferung	Teile für Veredelung	bestellt am	bei	Ort	Lieferbar	Ankunft	Vers. am	Zoll verlegt	Spesen	Zurück-erstattet am	Ausg.-Termin (fällig)	Verlängert bis	Ausgang	Bemerkungen	M	Pf.

Formular 24.

Komm.-Nr.	Besteller	Ort	Ab-gesandt	Waggon	Gegenstand	Zurück am	Gemahnt	Antwort	Bemer-kungen

Formular 26.

Magdeburg, den *2. Febr. 1914.*

Herrn *Eugen Rüdenburg, Spedition*

in *Hamburg*

Wir ersuchen Sie hiermit um gefällige Aufgabe Ihrer billigsten Frachtnotierungen für:

Artikel: *eine Lokomotive mit Tender*

Quantitäten: *siehe Anlage*

Verladetermin: *21. Februar cr.*

Frachtsätze sind zu erstellen frei ab: ... *Bord Export-* *dampfer Hamburg*

Frachtsätze sind zu erstellen bis: ... *frei Bord Dampfer* *Colombo*

Verzollung: *geht zu Lasten des Empfängers*

Beförderungsweise: *Dampfer*

Nächste Dampfergelegenheit: Abgang *?*

........... Ankunft: *?*

Versicherungs-Prämie ist zu notieren:

(Es muß uns freigestellt sein, unabhängig von der Transportübertragung die Versicherung anderweitig zu nehmen.)

Bemerkungen:

Besondere Dispositionen über die Verladung wollen Sie uns genauest angeben.

Ihrer Offerte postwendend entgegensehend, zeichnen wir

Hochachtungsvoll

HORN & TAUBE

Maschinenfabrik.

Maße und Gewichte umstehend.

Formular 28.

Herrn *Eugen Rüdenburg, Spedition*

in *Hamburg*

Betr.: *Frachtofferte.*

Ihr Schreiben vom *7. d. M.* gelangte in unsern Besitz. Wir haben uns die Frachtofferte bestens dienen lassen, sind jedoch zu unserm Bedauern nicht in der Lage, sie zu akzeptieren, da *uns von anderer Seite ein* *günstigeres Angebot vorliegt.*

Für Ihre Bemühungen dankend, zeichnen wir

Hochachtungsvoll

HORN & TAUBE

Maschinenfabrik.

Magdeburg, *8. Febr. 1914.*

Postkarte.

Magdeburg, *12. Febr. 1914.*

Herrn *Spediteur Clemens Müller*

in *Hamburg*

Im Besitze Ihres Schreibens vom danken wir Ihnen für das uns mit demselben gemachte Frachtangebot, welches *wir unserer Offerte zugrunde legten* und behalten uns vor, auf dasselbe zurückzukommen.

Hochachtungsvoll

HORN & TAUBE

Maschinenfabrik

Formular 27.

Aufstellung ungefährer Dimensionen und Gewichte.

Anzahl, Ort der Kolli	Inhalt	Außenmaße Länge	Breite	Höhe	Volum. cbm.	Gewicht netto	brutto
	A) Lokomotive.						
1 Kollo	Kessel	9 020	1800	2760	44.82	19 240	19 550
1 „	Rahmen	10 350	3120	1980	63.85	16 740	17 370
1 „	Laufachse.	1 910	920	920	1.63	960	980
1 „	Treibachse	2 800	1400	1400	5.48	2 730	2 760
1 „	1. Kuppelachse	2 220	1400	1400	4.35	2 155	2 170
1 „	2. „	2 220	1400	1400	4.35	2 135	2 150
1 „	3. „	2 220	1400	1400	4.35	2 170	2 185
1 Kiste	Führerhaus	2 430	2920	2830	20.06	1 810	2 585
1 „	Tragfedern	2 660	1450	940	3.62	3 380	3 750
1 „	Blanke Teile.	3 880	1080	1010	4.23	3 150	3 570
1 „	Rohre	4 130	1320	1020	5.56	1 130	1 580
1 „	Armaturen	1 370	920	920	1.16	470	620
1 „	Drehgestell, Bremsteile . .	2 780	1720	1030	4.92	2 380	2 750
				Sa.	168.38	58 450	62 020
	B) Tender.						
1 Kollo	Wasserkasten	6 320	3150	2190	43.60	8 770	9 590
1 Kiste	Vorderes Drehgestell . . .	3 060	2550	1140	8.89	2 740	3 280
1 „	Hinteres „ . . .	3 060	2550	1140	8.89	3 080	3 630
1 Kollo	Tenderachse	2 500	920	920	2.12	1 115	1 120
1 „	„	2 500	920	920	2.12	1 115	1 120
1 „	„	2 500	920	920	2.12	1 115	1 120
1 „	„	2 500	920	920	2.12	1 115	1 120
				Sa.	69.86	19 050	20 980

Bemerkung. Die Maße und Gewichte der Kolli sind, da die Gegenstände noch nicht verpackt und verwogen sind, nach Möglichkeit annähernd geschätzt, bzw. gemessen, so daß eventuell mäßige Abweichungen zu berücksichtigen sind.

Formular 29.

Herrn *Eugen Rüdenburg, Spedition*
in *Hamburg*

In Beantwortung Ihres *Schreibens* vom *31. v. Mts.* teilen wir Ihnen mit, daß bei uns gegenwärtig keine Verschiffungen nach *Argentinien* vorliegen, für die wir freie Hand haben, doch werden wir nicht ermangeln, uns in vorliegenden Fällen auch an Sie um Frachtofferte zu wenden. Inzwischen empfehlen wir uns

Hochachtungsvoll

Magdeburg, *2. Januar 1914.*

HORN & TAUBE
Maschinenfabrik.

Herrn *Fuhrunternehmer Aug. Bitterlich*
in *Stendal*

Wir haben an *das dortige Wasserwerk eine Pumpmaschine* im Gesamtgewicht von ca. *24000 kg* zu liefern, darunter als schwerste Stücke solche im Gewichte von ca. *3000—4000 kg* und fragen hiermit an, ob und zu welchem Preise Sie den Transport derselben ab Wagen des dortigen Güterbahnhofes, also einschließlich des Aufladens bis vor das Maschinenhaus der Anlage in *Stendal-West* übernehmen würden, ausschließlich des Abladens.

Im Falle Sie auf die Übernahme dieses Transportes Wert legen, bitten wir uns Ihr billigstes Angebot hierfür baldigst zu übermitteln. Ihrer Antwort entgegensehend, zeichnen wir

Hochachtungsvoll

Magdeburg, *17. Januar 1914.*

HORN & TAUBE
Maschinenfabrik.

Größere Transporte geschehen meistenteils auf offenen Waggons, und es erscheint hierfür notwendig, diese mit einer Decke zu versehen, da besonders bei längerem Unterwegssein die Teile, die in Kisten verpackt sind, durch Regen oft erheblich leiden können. Nun ist aber das Leihen einer Decke von der Eisenbahn mit nicht unerheblichen Kosten verbunden, die durch einmaliges Beschaffen von einigen Decken vermieden werden könnten. Auch im Interesse des Transportes erwähnter Sendungen liegt es für uns, daß die Teile gut und sicher an Ort und Stelle kommen. Wie

Formular 30.

Herren *Kuznitzky & Co., Spedition*
in *Thorn*

Im Auftrage *der A. E. G.* in *Berlin NW.* oder: Hierdurch teilen wir Ihnen mit, daß wir gestern auf Weisung *und für Rechnung* der *A. E. G.* in *Berlin in Frachtgut* frankiert eine Dampfmaschine, laut anliegender Versandanzeige Nr. *2710,* welche ein genaues Einzelverzeichnis enthält, an Ihre werte Adresse zur *Weiterbeförderung an die Herren Aug. Reinoldt & Co.* in *Warschau* abgesandt haben.

Der Wert der Sendung ist und gehen Fracht, Zoll und Spesen zu *Lasten der A. E. G., Berlin.*

Gleichzeitig teilen wir Ihnen noch mit, *daß wir in den nächsten Tagen eine weitere Ladung folgen lassen.*

Über die prompte Weiterbeförderung von dort nach *Warschau* bitten wir uns umgehend Mitteilung zu machen.

Hochachtungsvoll

Magdeburg, *16. Febr. 1914.*

1 Anlage.

HORN & TAUBE
Maschinenfabrik.

bekannt, kommen die Decken wieder frachtfrei zurück.

Die Anschaffung der Decke selbst dürfte sich wohl im Laufe der Zeit als lohnend erweisen und die Ausgabe hierfür ohne weiteres rechtfertigen.

Über Abnahme von Kesseln ist ebenfalls Buch zu führen, damit rechtzeitig das Abnahmeattest eingesandt werden kann. Der D. R. V. ist hierin sehr säumig, und es muß immer gemahnt werden. (Formular 31.)

Vor Verladung ist der Besteller rechtzeitig um Instruktionen zu ersuchen.

Transporte über 10000 kg, welche im eigenen Orte oder Umgegend durch Fuhrwerk erfolgen, sind der Kgl. Polizeihauptmannschaft, den Ortsvorstehern, resp. dem Landratsamt anzumelden und diese Anmeldung hat rechtzeitig zu erfolgen; ein Formular dürfte sich hierfür wohl nicht eignen, da die in Frage kommenden Verhältnisse sehr verschiedener Art sind.

Das Avis-Nr.-Buch dürfte auch ausführlicher gehalten werden können und zwar wie folgt (Formular 32).

Zu Formular 30.

Versandanzeige über 1 Dampfmaschine.

Anzahl, Art der Kolli	Inhalt	Abmessungen in m	Kubikinhalt	Brutto kg	Netto kg
1 Kiste	1 Hoch- und 1 Niederdruckzylinder, vorwiegend aus Gußeisen	1,65×0, 9×0,75	1,11	1860	1480
1 „	1 Grundplatte mit Kurbelwelle und Lagern, vorwiegend aus Gußeisen	2×1,4×0,85	2,38	1650	1230
1 „	2 Ständer, Regulator, Hoch- und Niederdruckkolben und Schieber, vorwiegend aus Gußeisen	1,35×1, 1×0,9	1,33	840	570
1 „	2 Pleuelstangen, 2 Kreuzköpfe mit Kolbenstangen, 2 Exzenterstangen usw., vorwiegend aus Gußstahl	1,1×0, 7×0,6	0,46	540	380
1 Kollo	1 Schwungrad, 1500 und 300 breit, aus Gußeisen			1100	1090
		Sa.	5,28	5990	4750

Formular 31.

Komm.-Nr.	Besteller	Ort	Gegenstand	Druckprobe am	durch	Papiere erhalten am	Eingesandt am	Gemahnt am	Antwort	Beglaubigt	Kosten		Berechnet am	
											M	Pf.	M	Pf.

Formular 32.

Datum	Nr.	Komm.-Nr.	Besteller	Ort	Gegenstand	Gewicht

Ein gleiches Nr.-Buch dürfte auch für das Retourenbuch eingeführt werden müssen.

Zweckmäßig dürfte es auch weiter sein, der Expedition „Allgemeine Vorschriften" für den Versand, das Einpacken, Signieren, Wiegen usw. zu geben, um keine Zweifel nach der einen oder anderen Seite aufkommen zu lassen.

Auch ist eine Tabelle gewiß zweckmäßig, welche enthält, welche Papiere dem Frachtbrief beizugeben sind (speziell ins Ausland). (Formular 33.)

Ein Vordruck für folgende Bescheinigungen dürfte durch den Mimeographen oder einen anderen Vervielfältigungsapparat herzustellen sein:

Bescheinigung.

Hierdurch bescheinige ich, daß die mir seitens der Firma.......................... in.........................auf meine Bestellung Nr........ vom................ gelieferte
..
(nach Verarbeitung)..
zur Ausfuhr gekommen sind.

T., den...................

Unterschrift...................

Diese Bescheinigung ist zum Zwecke der Frachtreklamation erforderlich; der Text kann auch noch erweitert werden auf folgende Angaben: „Zur Ausfuhr über See nach außereuropäischen Ländern", oder „Zur Verwendung bei der Herstellung von Seeschiffen" usw., je nachdem diese Angaben für den jeweils in Frage kommenden Tarif erforderlich sind.

Es ist seitens der Materialbestellung genau und rechtzeitig aufzugeben, welche Posten behufs Ausstellung einer Bescheinigung in Frage kommen. Jedenfalls ist aber auch an Hand des Buches für auswärtige Bestellungen zu kontrollieren, ob auch alle Bestellungen von der Materialbestellung aufgegeben sind, da es schon vorgekommen ist, daß unbewußterweise Aufgaben unterblieben sind.

Auch dürfte der Frachtenkontrolle genügende Beachtung geschenkt werden müssen. Ich lasse hierfür die nachstehenden Formulare 33 und 34 sprechen.

Es sind vor allen Dingen die Frachtsätze selbst zu kontrollieren. Hierzu gehört ein umfangreiches Material, dann aber vor allen Dingen eine geeignete Persönlichkeit, die über eine reiche Erfahrung auf dem Gebiete des Tarifwesens verfügt und die einzelnen Sätze für die verschiedensten Materialien genau kennt.

Man hat in neuerer Zeit vielfach Tarifbureaus errichtet, die sich mit Nachrechnungen von Frachten befassen und hierfür einen entsprechenden Prozentsatz des zurückvergüteten Betrages als Entschädigung verlangen.

Zum Schluß möchte ich noch anführen, daß die Räumlichkeiten für die Versand-Abteilung so bequem als möglich sein sollten und ebenso die Art und Weise der Versendung.

Direkter Gleisanschluß ist eigentlich Vorbedingung und günstige Verbindung mit den Werkstätten durch Schmalspurgleise unerläßlich.

Es ist dafür Sorge zu tragen, daß keine Waren aus der Versand-Abteilung abgehen, ohne vorher gebucht zu werden. Ebenso ist Vorsorge zu treffen für genaue Kontrolle nach Stückzahl, Gewicht und genaue Bezeichnung der einzelnen Stücke nach der Stückliste.

Aus der Praxis.

Anfragen und Mitteilungen aus der Praxis werden unter dieser Überschrift veröffentlicht und beantwortet werden, soweit sie von allgemeinem Interesse sind.

Ein Beitrag zur Zinsrechnung auf und in 100.

Zu dem im Maihefte vorigen Jahrganges abgedruckten Artikel: „Vorteile für die Berechnung der Zinsen nach Tagen

Formular 33.

Land	Frachtbrief ? (Sprache)	Statistik	Ausfuhrschein	Anmeldeschein	Zolldokument	Frachtbrief Abschrift	Deklaration p. Post		

Formular 34.

Frachten-Tarife.

Lfde. Nr.	Von	Bis	Per (Bahn) (Wasser)	Gegenstand	Frachtgut	Eilgut	5 to.	10 to.	2000 kg	2500 kg	3000 kg								Sammelladung	Zoll	Versicherung	Deckladung	Verstauen	via	Transit- und Platzspesen	Kranspesen	Verholen (Leichter)	Arbeitsgeb.	Kartierung	Deklaration	Auskunft von ... an?

Formular 35.

Kontrolle über Frachten-Reklamationen.

Lfde. Nr.	Frachtbrief		Ausgangs-Buch		Name	Ort	Gegenstand	Berechnet mit	Zu berechnen	Differenz	Reklamiert		Antwort	Verfolgt	Antwort	Verfolgt	Zurückerhalten		Bemerkungen gebucht
	Nr.	Dat.	Fol.	Dat.							Am	Bei					am	M	

(Reklamationen nur gegen Beibringung des Original-Frachtbriefes.)

von, in und auf 100" mögen die folgenden Ausführungen eine Ergänzung bilden. Es handelt sich hier wie dort um Berechnungsmethoden, welche an sich zwar nicht neu[1]), trotzdem aber in weiteren Kreisen vielleicht nicht allzu bekannt sind. Eine gemeinnützliche, durch die Erfahrung gestützte und erweiterte Darstellung entspricht daher nur der Absicht dieser Zeitschrift.

Hinsichtlich der Zinsenberechnung von 100 kann dem oben zitierten Artikel nichts Wesentliches beigefügt werden. Die dort erwähnten Vorteile bilden in der Hauptsache eine zweckmäßige Anwendung der wälschen Praktik und haben schon aus diesem Grunde auch für den Unterricht prinzipielle Bedeutung.

Was dagegen das hier zu erwähnende Verfahren in der Zinsrechnung auf und in 100 betrifft, so wollen wir, um die Darstellung so einfach als möglich zu gestalten, gleich an die Spitze der weiteren Erörterungen folgende Grundsätze stellen: 1. Wir führen die ganze Zinsrechnung unter Reduktion der Zeit auf eine Prozentrechnung (auf bzw. in 100) zurück; 2. wir berechnen uns aus den gegebenen Größen direkt den reinen Kapitalbetrag, da dieser in der weitaus größeren Mehrzahl der Fälle schließlich doch immer interessiert; der eventuell gewünschte Zinsenbetrag ergibt sich dann als Differenz zwischen dem reinen und dem vermehrten bzw. verminderten Kapitalbetrag. Im Sinne dieser beiden Leitsätze konstruieren wir uns zwei leicht zu merkende Formeln, durch welche die gesamte Zinsrechnung auf und in 100 wesentlich vereinfacht wird.

Die in der Folge verwendeten algebraischen Zeichen bedeuten: z = Zinssatz, p = Prozentsatz, k = Kapitalbetrag, $(k \pm n)$ = vermehrter bzw. verminderter Kapitalbetrag. Gleichzeitig sei zum weiteren Verständnisse bemerkt, daß wir die Zahl 100 $(100 + p)$ und $(100 - p)$ als Maßzahlen in der Prozentrechnung von, auf und in 100 bezeichnen.

Es handelt sich nun zuerst darum, den Zinssatz (z) unter Berücksichtigung der Zeit in einen Prozentsatz (p) zu reduzieren. Zwischen beiden besteht augenscheinlich ein gewisser Unterschied. Während nämlich z von dem Begriffe der (wechselnden) Zeit gleichsam durchdrungen ist, fällt dieses Moment bei p ganz weg. Nur auf die festumschriebene Zeiteinheit (1 Jahr) bezogen, haben beide die gleiche Bedeutung. Schreiben wir uns einmal die bekannte Zinsenformel nach Jahren in folgender Form an:

$$\text{Zinsen} = \frac{\text{Kapital}}{100} \times \frac{\text{Zinssatz} \times \text{Jahre}}{1},$$

so sehen wir sofort, daß, wenn wir für „Jahre" den festen Wert 1 einstellen, die Zinsenformel in eine Prozentformel und damit z gleichsam in p verwandelt wird. Greifen wir nun den uns hier zunächst interessierenden Teil:

$$\frac{\text{Zinssatz} \times \text{Jahre}}{1}$$

heraus, so können wir uns daraus im Zusammenhange mit dem eben gegebenen Gedankengange unmittelbar folgende wichtige Regel ableiten: Multipliziert man den Zinssatz mit der auf das Jahr bezogenen Zeit, für welche Zinsen zu berechnen sind, so erhält man einen Prozentsatz. Da nun 1 Tag gleich ist dem 360ten bzw. 365ten Teil eines Jahres, so gelangt man zu der folgenden

$$\text{1. Formel: } p = \frac{z \times \text{Tage}}{360} \text{ oder } \frac{z \times \text{Tage}}{365}.$$

Anmerkung: Ist die Zeit in Monaten gegeben, so ist $p = \frac{z \times \text{Monate}}{12}$, bei Wochen $p = \frac{z \times \text{Wochen}}{52}$, da ein Monat = $^1/_{12}$ Jahr und 1 Woche = $^1/_{52}$ Jahr ist.

Auf Grund des nunmehr gewonnenen Prozentsatzes wenden wir uns dem zweiten Teile unserer Berechnung, der Ermittlung des reinen Kapitalbetrages zu. Vergegenwärtigen wir uns zunächst, daß in der Prozentrechnung die (Kapital-)beträge im selben Verhältnisse zueinander stehen müssen wie die zugehörigen Maßzahlen, so erhalten wir die Proportion:

[1]) Man vergl. das bekannte Lehrbuch von Feller und Odermann: „Das Ganze der kfm. Arithmetik". Leipzig 1908.

$k : (k \pm n) = 100 : (100 \pm p)$ und daraus die

$$2.\ \text{Formel: } k = \frac{(k \pm n) \times 100}{(100 \pm p)}.$$

Beide Formeln können für sich auch bei anderer Gelegenheit vorteilhaft verwendet werden. Z. B. die 1. Formel zur Umwandlung von Zinsverlusten in prozentuale Spesen bei Arbitragerechnungen usw., die 2. Formel in der Warenkalkulation usw.

Praktische Beispiele:

1. Ein Darlehen von k 4700.— (vermehrter Betrag) soll 48 Tage früher rückgezahlt werden. Welchen Barwert ergibt dies, wenn $4\,^3/_4\,\%$ Zinsen berechnet wurden?

$$p = \frac{4\,^3/_4 \times 48}{360} = \frac{19 \times 48}{4 \times 360} = \text{gekürzt } ^{19}/_{30}\,\%,$$

$$k = 470\,000 : 100\,^{19}/_{30}\,\%,$$

oder beiderseits mit dem Bruchnenner 30 multipliziert

$$1\,410\,000{,}0 : 3019 = \underline{\text{k } 4670.42 \text{ per Kassa.}}$$

2. Gegen einen Barbetrag von M 4582.40 (verminderter Betrag) soll am 12. Juni ein Wechsel per 30. August (78 Tage) bei $4\,^7/_8\,\%$ Diskont angeschafft werden. Auf welchen Betrag lautet derselbe?

$$p = \frac{4\,^7/_8 \times 78}{360} = \frac{39 \times 78}{8 \times 360} = \text{gekürzt } ^{169}/_{160}\,\%.$$

Eine Auflösung dieses unechten Bruches ist aus praktischen Gründen nicht empfehlenswert.

$$k = 458\,240 : \left(\frac{16\,000}{160} - \frac{169}{160}\right),$$

oder beiderseits mit 160 multipliziert

$$733\,200{,}00 : 15\,831 = \underline{\text{M } 4631.43 \text{ per 30. August.}}$$

3. Zum Ausgleiche eines Saldos von k 7645.60 remittiert der Schuldner am 21. März: k 3420.— per 24. Mai (64 Tage) und den Rest per ult. Mai (70 Tage). Auf welchen Betrag lautet der Ausgleichswechsel, wenn $4\,^1/_2\,\%$ Diskont gerechnet werden?

Berechnen wir uns zuerst den Barwert der bekannten gegebenen Rimesse, so erhalten wir:

k 3420.— per 24. Mai
„ 27.36 Diskont $64/4\,^1/_2\,\%$
k 3392.64 Barwert
„ 7645.60 „ des Saldos, mithin
k 4252.96 *Barwert* d. Ausgleichswertes (verminderter Betrag)

$$p = \frac{4\,^1/_2 \times 70}{360} = \frac{9 \times 70}{2 \times 360} = \text{gekürzt } ^7/_8\,\%,$$

$$k = 425\,296 : (^{800}/_8 - {}^7/_8),$$

oder beiderseits mit 8 multipliziert:

$$3\,402\,368 : 793 = \underline{\text{k } 4290.50 \text{ per ult. Mai.}}$$

Die hier gebrachten Beispiele dürften zur Veranschaulichung der praktischen Anwendung obiger Formeln genügen. Selbstverständlich wird es sich stets empfehlen, die Berechnungen bei Beachtung hinreichender Genauigkeit unter Benützung des abgekürzten Rechnens auszuführen.

Franz Klinger, Prag.

Zur Zinsenberechnung von, in und auf Hundert.

Herr Carl Porges, Wien, hat im 2. Hefte des Jahrganges 1912/13 der Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis (Seite 59) eine Methode zur Berechnung der Zinsen von, in und auf Hundert veröffentlicht, welche einer Ergänzung bedarf, um für alle Fälle ein richtiges Resultat zu liefern.

Auf Seite 60 der genannten Zeitschrift findet sich eine Berechnung der Zinsen in Hundert, für ein Kapital von M 5612.— für 111 Tage zu 5 %, welche nachstehendes Resultat ergibt:

Berechnen wir von Hundert

5 % Zinsen für 111 Tage von	M 5612.—,	d. i.	M 73.89
5 % „ „ „ „ „	73.12,	„	„ 1.14
5 % „ „ „ „ „	1.14,	„	„ 0.02
		so gibt die Summe	M 75.05

die Zinsen von M 5612.—, für 111 Tage zu 5 %, gerechnet in Hundert. Der Betrag stimmt nämlich mit dem aus der Formel

$$\frac{\text{Kapital} \times \text{Tage}}{\text{Schlüsselzahl} - \text{Tage}}$$

für die Prozentrechnung in Hundert berechneten, vollkommen überein.

Derselbe Vorgang auf ein größeres Kapital, eine größere Anzahl Tage und einen größeren Prozentsatz angewendet, wird jedoch ein Ergebnis liefern, welches mit dem aus der obigen Formel berechneten nicht übereinstimmen wird.

Nehmen wir, der Einfachheit halber, ein Kapital von M 100 000.— und berechnen die Zinsen für ein Jahr (360 Tage) zu 5 %, so erhalten wir nach dem von Herrn Carl Porges angegebenen Vorgange:

5 % von M 100 000.— . . .	M 5000.—
5 % „ „ 5 000.— . . .	„ 250.—
5 % „ „ 250.— . . .	„ 12.50
somit zusammen	M 5262.50

Nach der Formel erhalten wir aber

$$500\,000 : 95 = 5263.16,$$

somit ein um M 0.66 höheres Resultat. Man erhält aber ein richtiges Ergebnis, wenn wir den eingeschlagenen Vorgang weiter fortsetzen, bis Beträge resultieren, welche auf das Gesamtresultat keinen Einfluß mehr haben.

Demgemäß wäre zu rechnen:

5 % von M 100 000.— . . .	M 5000.—
5 % „ „ 5 000.— . . .	„ 250.—
5 % „ „ 250.— . . .	„ 12.50
5 % „ „ 12.50 . . .	„ 0.63
5 % „ „ 0.63 . . .	„ 0.03
Wir erhalten somit	M 5263.16,

d. h. einen Betrag, welcher mit dem früher aus der Formel berechneten vollkommen übereinstimmt.

Die Richtigkeit des eingeschlagenen Vorganges läßt sich mathematisch erhärten.

Bezeichnen wir nämlich mit K das Kapital, mit T die Anzahl Tage, mit S die dem gewählten Zinsfuße entsprechende Schlüsselzahl, so gibt bekanntlich die Formel $\frac{K.T}{S-T}$ die Zinsen des Kapitals in Hundert. Durch Ausführung der in diesem Bruche angezeigten Division, erhalten wir:

$$KT \quad : \quad (S - T) = \frac{KT}{S} + \frac{KT^2}{S^2} + \frac{KT^3}{S^3} + \frac{KT^4}{S^4} + \cdots \quad (1)$$

$KT - KT^2$
$+ KT^2$
$KT^2 - KT^3$
KT^3
$KT^3 - KT^4$
KT^4
$KT^4 - KT^5,$
usw.

somit eine unendliche fallende Reihe, welcher man nachstehende Form geben kann:

$$\frac{KT}{S} + \left(\frac{KT}{S}\right)\frac{T}{S} + \left(\frac{KT^2}{S^2}\right)\frac{T}{S} + \left(\frac{KT^3}{S^3}\right)\frac{T}{S} + \cdots \quad (2)$$

Aus dieser Formel resultiert die Richtigkeit des eingeschlagenen Vorganges bei der Berechnung der Zinsen in Hundert.

Wird in der Formel (1) die Größe K als Faktor herausgehoben, so erhalten wir:

$$K\left(\frac{T}{S} + \frac{T^2}{S^2} + \frac{T^3}{S^3} + \frac{T^4}{S^4} + \cdots\cdots\cdots\right).$$

Die Anzahl Tage kann den Betrag von höchstens 360 erreichen, die Brüche $\frac{T}{S}$ sind somit echte Brüche, welche durch fortgesetztes Potenzieren immer kleiner werden, so daß sie schließlich auf ein in Mark und Pfennigen ausgedrücktes Resultat keinen Einfluß mehr haben und in den höheren Potenzen vernachlässigt werden können. Je kleiner die Anzahl Tage im Verhältnisse zur gewählten Schlüsselzahl ist, desto eher kann die Reihe abgebrochen werden.

Das Gesamtergebnis ist aber auch, wie aus der Formel (1) und (2) ersichtlich ist, von der Höhe des Kapitals abhängig.

Für die Berechnung der Zinsen auf Hundert erhält man analog die Formel:

$$\frac{K.T}{S+T} = \frac{KT}{S} - \frac{KT^2}{S^2} - \frac{KT^3}{S^3} - \dots\dots\dots$$

$$= \frac{KT}{S} - \left(\frac{KT}{S} \cdot \frac{T}{S} + \frac{KT^2}{S^2} \cdot \frac{T}{S} + \frac{KT^3}{S^3} \cdot \frac{T}{S} + \dots\dots\dots\right),$$

welche den von Herrn Carl Porges gegebenen, entsprechend ergänzten Vorgang für diese Berechnung begründet.

A. Pawlowski, Lemberg.

Wirtschafts-Statistik.

GELDMARKT UND BÖRSE.

BANKSÄTZE.

Berlin 5 bis 21. I., dann 4 1/2 bis 4. II., dann 4	Petersburg 6	Madrid 4 1/2
London 5 bis 8. I., dann 4 1/2 bis 22 I., dann 4 bis 29. I., dann 3	Amsterdam 5	Kopenhagen 6 bis 23. I., dann 5 1/2
Paris 4 bis 29. I., dann 3 1/2	Brüssel 5 bis 22. I., dann 4 1/2 b. 29. I., dann 4	Stockholm 5 1/2 bis 22. I., dann 5
Wien 5 1/2 bis 20. I., dann 5 bis 3. II., dann 4 1/2	Rom 5 1/2	Schweiz 4 1/2 bis 22. I., dann 4

MARKTZINSSÄTZE.

	Berlin	London	Paris	Wien	New York
	Dezember 1913.				
H.	4,875	4,875	3,875	5,4375	8
N.	3,875	4,75	3,5	5,25	3,5
D.	4,5725	4,855	3,658	5,336	4,716
	Januar 1914.				
H.	3,5625	4,625	3,75	5,3125	4,50
N.	2,875	2	3,25	4	1,75
D.	3,1034	3,3221	3,5625	3,5625	2,4464

DEVISENKURSE.

Kurse in Berlin.

	London (vista)	Paris (vista)	Wien (8 Tage)	Petersburg (8 Tage)	New York (vista)
	Dezember 1913.				
H.	20,520	81,075	84,95	—	4,2125
N.	20,480	80,90	84,80	—	4,2075
D.	20,492	80,964	84,89	—	4,2108
	Januar 1914.				
H.	20,515	81,350	85,175	—	4,215
N.	20,460	81,075	84,950	—	4,205
D.	20,4783	81,2106	85,0433	—	4,2081

Kurse in London.

	Berlin	Wien	Paris	Petersburg
	Dezember 1913.			
H.	20,52	24,145	25,33	94
N.	20,485	24,1175	25,2875	94
D.	20,4971	24,1315	25,3153	94
	Januar 1914.			
H.	20,5175	24,135	25,2975	94
N.	20,46	23,995	25,175	94
D.	20,4972	24,0795	25,3388	94

Kurse in Paris.

	London	Deutsche Plätze Kurze Sicht	Deutsche Plätze Lange Sicht	Wien
	Dezember 1913.			
H.	25,335	123,625	123,906	105,0625
N.	25,285	123,375	123,50	104,6875
D.	25,317	123,504	123,629	104,894
	Januar 1914.			
H.	25,30	123,5625	123,625	104,875
N.	25,175	122,9687	123,375	104,69375
D.	25,2384	123,1418	123,5348	104,7909

Kurse in New York.

	London (60 Tage)	London (tel. Ausz.)	Paris	Berlin
	Dezember 1913.			
H.	4,8125	4,8615	5,2150	94,8125
N.	4,8085	4,8570	5,20625	94,625
D.	4,8109	4,8595	5,21101	94,738
	Januar 1914.			
H.	4,8375	4,8730	5,20625	95
N.	4,8200	4,8605	5,18125	94,69375
D.	4,8336	4,8665	5,18692	94,91155

Kurse in Amsterdam.

	Berlin	Paris	Wien
	Dezember 1913.		
H.	59,17	47,92	50,26
N.	59,02	47,82	50,14
D.	59,119	47,862	50,2044
	Januar 1914.		
H.	59,015	47,95	50,27
N.	58,94	47,84	50,14
D.	58,9734	47,8936	50,185

Kurse in Petersburg.

	London (Scheck)	Berlin (Scheck)	Paris (Scheck)
	Dezember 1913.		
H.	95,52	46,59	37,72
N.	95,05	46,36	37,58
D.	95,2657	46,4724	37,6355
	Januar 1914.		
H.	95,35	46,47	37,73
N.	94,75	46,30	37,60
D.	95,08	46,3728	37,66

ERTRAG DES WECHSELSTEMPELS IN DEUTSCHLAND.

	1912	1913
Januar	1 831 717	1 886 706
Februar	1 507 651	1 516 542
März	1 635 952	1 688 620
April	1 786 021	1 845 642
Mai	1 637 765	1 618 415
Juni	1 576 212	1 541 975
Juli	1 798 019	1 877 059
August	1 594 692	1 521 792
September	1 582 982	1 655 577
Oktober	1 966 764	1 961 181
November	1 703 105	1 623 466
Dezember	1 644 256	1 654 736
	20 230 571	20 391 811

ERTRAG DES BÖRSENUMSATZ-STEMPELS IN DEUTSCHLAND.

	1912	1913
Januar	2 277 196	1 699 684
Februar	1 654 225	1 261 959
März	1 831 699	1 263 980
April	2 206 119	2 270 102
Mai	2 419 950	1 666 283
Juni	1 722 714	1 557 284
Juli	2 029 903	1 325 132
August	2 333 280	1 199 462
September	3 148 200	1 665 290
Oktober	3 080 670	1 546 780
November	1 745 759	1 153 162
Dezember	1 354 535	1 121 483
	25 764 321	19 278 378

BONDS-UMSATZ IN NEW YORK.

Januar 1914	Dezember 1913
88159000 Doll.	45546000 Doll.

EMISSIONEN.

Staat	1912 I. Semester	1912 II Semester	1913 I. Semester	1913 II. Semester
Deutschland (in Million. M)	2097,5	523,16	1927	837,17
England (in Million. £)	110,35	100,51	120,35	76,18
Frankreich (in Million. Fr.)	3157,1	2346	2997,4	2151,6

BANK-AUSWEISE.

	Metallbestand	Wechsel	Darlehen	Verbindl.	Notenumlauf
Status der Reichsbank (in Millionen Mark)					
15. Januar	1558,8	894,1	68,1	807,02	2051,1
23. Januar	1601,2	809,7	56,4	860,3	1925,1
31. Januar	1574,9	828,7	70,7	699,6	2052,8
7. Februar	1587,8	786,9	56,3	768,6	1919,2
Status der Bank von England (in Millionen Pfund Sterling)					
14. Januar	39,9	29,7	—	53,7	28,5
21. Januar	41,9	30,7	—	55,9	28,3
28. Januar	43,63	34,16	—	61,16	28,2
4. Februar	43,35	35,99	—	62,51	28,44
Status der Bank von Frankreich (in Millionen Francs)					
14. Januar	4147,2	1607,5	—	743,1	6011,4
21. Januar	4164,5	1554,2	—	853,9	5877,3
28. Januar	4174,1	1640,2	—	949,8	5893,9
4. Februar	4199,3	1537,6	—	857,9	6028,8
Status der Österreich-Ungarischen Bank (in Millionen Kronen)					
15. Januar	1513,7	688,8	528,9	—	2187,4
23. Januar	1521,9	648,2	—	—	2103,8
31. Januar	1523,6	807,6	—	—	2356,2
7. Februar	1527,8	724,9	—	—	2205,3
Status der Russischen Staatsbank (in Millionen Rubel)					
5. Januar	1743,0	576,8	476,4	1149,9	1712,2
14. Januar	1747,7	583,5	481,9	1191,0	1664,6
21. Januar	1747,8	564,8	467,1	1202,4	1633,0
29. Januar	1753,5	555,8	465,6	1242,0	1614,2
5. Februar	1758,5	562,9	471,4	1219,8	1643,3

AUSSENHANDEL.

	Deutschl. (in 1000 M)	Frankr. (in 1000 Fr.)	England (in 1000 £)
Ges.-Einf.: Dezbr. 1913	935 000	825 900	71 112
Ges.-Ausf.: Dezbr. 1913	958 000	616 400	43 327
	+ 23 000	− 209 500	− 27 785
Gesamt-Einfuhr: 1913	10 695 000	8 508 400	769 034
Gesamt-Ausfuhr: 1913	10 081 000	6 875 400	525 461
	− 614 000	−1 633 000	−243 573
Ges.-Einf.: Dezbr. 1912	912 300	780 500	74 063
Ges.-Ausf.: Dezbr. 1912	937 700	639 180	41 459
	+ 25 400	− 141 320	− 32 604
Gesamt-Einfuhr: 1912	10 691 000	8 230 800	744 641
Gesamt-Ausfuhr: 1912	8 957 000	6 712 580	487 223
	− 1 734 000	−1 518 220	−257 418

AUSWANDERUNGSVERKEHR ÜBER HAMBURG UND BREMEN.

	Januar 1914	Januar 1913	Das ganze Jahr 1913	Das ganze Jahr 1912
Hamburg	6 800	7 156	192 783	134 169
Bremen	9 664	8 318	239 564	169 951
Insgesamt	16 464	15 474	432 297	304 120

BETRIEBSERGEBNISSE DEUTSCHER EISENBAHNEN.

Monat und Jahr	Personenverkehr Gesamteinnahmen in Mill. M	Personenverkehr pro km in M	Güterverkehr Gesamteinnahmen in Mill. M	Güterverkehr pro km in M
Dez. 1913	68,64	1307	162,6	3015
Nov. 1913	62,6	1193	176,9	3281
Dez. 1912	68,07	1306	164,88	3085
G. Jahr 1913	913,7	—	2064,9	—
G. Jahr 1912	868,1	—	1990,8	—

Bürklin.

Rundschau.

Ausstellungen.

Ständige Verkaufs-Ausstellung für ausländische Erzeugnisse in New York. In New York ist, wie die „Ständige Ausstellungskommission für die Deutsche Industrie" vor einiger Zeit bekanntgegeben hat, im Grand Central Palace eine „Ständige Verkaufsausstellung für ausländische Erzeugnisse" in Aussicht genommen. Während zunächst nur an solche Gegenstände gedacht wurde, die zur Ausstattung von Wohnräumen dienen und kunstgewerblichen Wert haben, hat man diese Beschränkung jetzt fallen lassen. Dagegen bleibt es dabei, daß die Veranstaltung lediglich für Händler und Einkäufer bestimmt ist, dem großen Publikum dagegen nicht zugänglich sein wird. Die Gesellschaft erhebt 10 Cts. Gebühr pro Quadratfuß und Monat bei 100 Quadratfuß zu belegender Mindestfläche. Die Aussteller haben sich für ein Jahr zu verpflichten, doch steht ihnen ebenso wie der Gesellschaft das Recht zu, nach Ablauf der ersten drei Monate vom Vertrag zurückzutreten. Als Provision für den Abschluß von Geschäften werden 10 % erhoben, außerdem übernimmt auf Wunsch das Bankhaus Knauth, Nachod & Kühne in New York gegen $2^1/_2$ % Gebühr des Delcredere.

Bergbau.

Zink-Erzeugung im Jahre 1913. Nach der bekannten Jahresstatistik der Londoner Metallfirma Henry K. Merton & Co., Ltd., weist die Zink-Erzeugung der Welt im Jahre 1913 im Vergleich zu dem Vorjahr in englischen Tonnen von je 1016 kg folgendes Bild aus:

	1913	1912
Deutschland (Osten)	167 440	166 425
(Westen)	111 055	100 370
Belgien	194 590	197 045
Holland	23 940	23 555
Großbritannien	58 215	56 330
Frankreich und Spanien	69 905	71 025
Österreich und Italien	21 300	19 295
Polen	8 500	8 625
Norwegen	17 000	8 000
Europa	671 945	650 670
Australien	3 665	2 260
Vereinigte Staaten	315 240	309 560
Welterzeugung	990 850	962 490
Durchschnittspreis	22 £ 24 s 3 d	26 £ 3 s 4 d

Vorkommen von Garnierit. An der Ostküste Madagaskars, in der Nähe des Ortes Ambositra, sind umfangreiche Vorkommen von Garnierit (Nickel-Magnesium-Silikat) festgestellt worden. Der durchschnittliche Nickelgehalt beträgt 3 bis 4 v. H. An einzelnen Stellen ist ein Metallgehalt von 8 v. H. ermittelt worden. Zur Ausbeutung der Garnieritlager hat sich eine englische Gesellschaft gebildet.

Ernteergebnis.

Das Ergebnis der Welternte im Jahre 1913. Das ungarische Ackerbauministerium hat seinen üblichen Weltjahresbericht veröffentlicht. Sieben Länder sind neu dazugetreten, so daß jetzt insgesamt 50 Länder berücksichtigt werden.

Das Resultat der Welternte.

Die gesamte Getreideernte der Welt im Jahre 1913 betrug im Vergleich zum Ertrage des Vorjahres:

	1913	1912	Differenz pro 1913
	Millionen Meterzentner		
Weizen	1184,90	1115,96	+ 69,04
Roggen	498,80	503,14	— 4,34
Gerste	431,75	404,61	+ 27,14
Hafer	737,86	756,17	— 18,31
Mais	1044,08	1195,05	— 150,97
Zusammen	3897,39	3974,83	— 77,44

Im Endergebnisse ist also die Welternte in sämtlichen Produkten im Jahre 1913 um 77,44 Millionen Meterzentner geringer als der Ertrag des Jahres 1912.

Export — Import.

Der deutsche Außenhandel 1913. Der Außenhandel Deutschlands während des ganzen Jahres 1913 zeigt besonders in der Ausfuhr gegenüber dem Vorjahre eine erhebliche Steigerung, die zum Teil als eine Folge der stark gewachsenen Ausfuhr an Eisenerzeugnissen, Zucker und Getreide zu betrachten ist. Die Ausfuhr Deutschlands stieg im Jahre 1913 dem Gewichte nach von 65 603 585 t auf 73 751 386 t; der Wert dieser Mehrausfuhr beläuft sich auf über 1 Milliarde Mark, denn es hob sich der Wert der Ausfuhr im Jahre 1913 von 8 956,8 Mill. M auf 10 080,6 Mill. M. — Die Zahlen der Einfuhr zeigten in den Gewichtszahlen eine Erhöhung von 71 104 184 t auf 72 816 792 t; der Wert der Einfuhr erfuhr keine große Steigerung, denn er stellte sich auf 10 695,4 Mill. M (i. V. 10 691,4 Mill. M). — Der Gesamtaußenhandel in Waren überschritt im Jahre 1913 zum erstenmal die Summe von

20 Milliarden Mark,

er betrug nämlich 20,77 Milliarden gegen 19,64 Milliarden im Jahre 1913. — Die vorstehenden Zahlen umfassen nur den reinen Warenverkehr. In ihnen sind nicht enthalten die Zahlen des Gold- und Silberverkehrs. Die Einfuhr von Gold und Silber war im Jahre 1913 wesentlich größer als in 1912. Es wurden nämlich importiert für 431,4 Mill. M (i. V. 325,7 Mil. M) und exportiert für 101,4 Mill. M (i. V. 142,7 Mill. M).

Österreich-Ungarns Außenhandel. Nach dem statistischen Ausweis des Handelsministeriums über den Außenhandel des österreichisch-ungarischen Zollgebiets betrug im Jahre 1913 die Einfuhr 3500,1 Mill. Kronen, die Ausfuhr 2983,5 Mill., somit 169 Mill. weniger bezw. 57,6 Mill. mehr als im Jahre 1912. Die Handelsbilanz für 1913 ergibt demnach ein Passivum von 516,5 Mill. Kronen gegen ein solches von 743,1 Mill. im Vorjahre.

Über 200 Milliarden Welthandel. Das Universalstatistische Bureau in Antwerpen teilt in seinem neuesten Bulletin nach amtlichen Quellen mit, daß die Ziffern des Welthandels die Höhe von 203,314 Milliarden erreicht haben: davon entfallen 105 Milliarden auf die Einfuhr und 98 Milliarden auf die Ausfuhr. Im Vergleich mit dem Jahre 1911 ergeben die Ziffern des Jahres 1912 eine Zunahme des Welthandels um 16,6 Milliarden.

Handelsartikel.

Eröffnung des Bremer Baumwolltermin-Handels. Am 4. Februar fand in den Räumen der Bremer Baumwollen-Börse unter zahlreicher Beteiligung der interessierten Kaufmannschaft die Eröffnung des Terminhandels in Baumwolle statt.

Ein neuer deutscher Vertrag für Ölsaaten und Ölfrüchte. Infolge der wachsenden Ausdehnung der deutschen Ölindustrie im Laufe der letzten Jahrzehnte hat die Einfuhr von Ölsaaten und Ölfrüchten nach Deutschland bedeutenden Umfang angenommen, und so ist es zu verstehen, daß die an diesem Geschäftszweig beteiligten Firmen danach trachten, sich von der bisherigen Übung des Londoner Schiedsgerichts und der Londoner Analyse allmählich freizumachen und sowohl Schiedsgericht wie Analyse den geeigneten Stellen in Deutschland zu übertragen. Von dieser Absicht ausgehend, hat der Verein der Getreidehändler der Hamburger Börse in dankenswerter Weise, und zwar in engster Fühlung mit den interessierten Kreisen, einen neuen deutschen Vertrag ausgearbeitet, der den Abschlüssen zwischen Käufern und Verkäufern, zunächst für eine bestimmte Gruppe von Artikeln, zugrunde gelegt werden soll. Bestanden auch bisher schon Verträge in deutscher Sprache, so hatten diese doch für die meisten Artikel am Londoner Schiedsgericht und an der Londoner Analyse festgehalten und gewährten überdies den deutschen Käufern, namentlich ausländischen Verkäufern gegenüber, nicht die erforderliche Rechtssicherheit, weil sie keine Bestimmungen für den Fall der Zahlungseinstellung der Gegenpartei enthalten und weil sie auch das Vorgehen gegen solche böswilligen Gegenkontrahenten, die mit der Ernennung eines Schiedsrichters im Verzuge sind, nicht mit der erforderlichen Klarheit regeln. Die in Hamburg aufgestellte Schiedsrichterliste umfaßt 56 Namen.

Handelshochschulnachrichten.

Die Universität Frankfurt a. M. und die Handelshochschule. Die Handelshochschul-Einrichtungen der Akademie für Sozial- und Handelswissenschaften in Frankfurt a. M. werden innerhalb der künftigen Universität ungeschmälert erhalten bleiben und derselben im Rahmen der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät eingegliedert werden. Das Studium der Handelswissenschaften wird also an der künftigen Universität Frankfurt a. M. unter genau denselben Voraussetzungen und in genau derselben Weise wie an der jetzigen Akademie und den anderen deutschen Handelshochschulen betrieben und durch Prüfungen abgeschlossen werden können.

Gegen die Gefährdung der qualitativen Entwicklung des kaufmännischen Unterrichtswesens in Preußen durch eine vom Handelsministerium geplante Herabsetzung der Gehälter für Handelslehrer und die Gleichstellung der Handelslehrer mit Hochschulbildung mit den Gewerbelehrern wendet sich die Soziale Arbeitsgemeinschaft der kaufmännischen Verbände in einer an das Königlich Preußische Handelsministerium gerichteten Eingabe. Sie weist nach, daß die kaufmännischen Fortbildungsschulen zum größten Teile bereits Fachlehranstalten geworden sind, die über das Niveau der allgemeinen wie auch der gewerblichen Fortbildungsschule hinausragen. Die Gleichstellung beider Schularten könne daher nicht als Begründung der geplanten Maßnahme angesehen werden. Auch der Gleichstellung der Hochschulbildung der Handelslehrer mit der Fachbildung der Gewerbelehrer könne nicht zugestimmt werden. Vor allem aber würde kein tüchtiger Kaufmann bei der vom Handelsministerium geplanten Gehaltsfestsetzung zum Studium bereit sein. Die notwendigen Folgen der geplanten Maßnahme würden eine Verschlechterung der Qualität der Lehrkräfte und eine Wiederzuweisung des Unterrichts in den kaufmännischen Fortbildungsschulen an ungenügend ausgebildete nebenamtliche Lehrer sein, welche die kaufmännische Praxis nicht beherrschen und außerdem ihre besten Kräfte ihrem Hauptberufe und nicht der Ausbildung der kaufmännischen Jugend widmen. Die Soziale Arbeitsgemeinschaft vertritt nicht etwa die Forderung irgendeines Standes, sondern wünscht lediglich, daß eine Maßnahme verhütet wird, die unter allen Umständen die Hinaufentwicklung des kaufmännischen Unterrichtswesens gefährden muß, eine Aufgabe, die doch gerade dem Preußischen Landesgewerbeamt zufällt, dessen eigene erfolgreiche Arbeit durch den Plan des Handelsministeriums verleugnet werden würde. Die Unterlassung aller Maßnahmen, die das kaufmännische Unterrichtswesen gefährden können, sei nicht nur für die Handelsangestellten, sondern ebensosehr für die selbständigen Kaufleute von Bedeutung, selbst für jene, die vielleicht noch Gegner eines Fortbildungs-

schulzwanges für ihre Lehrlinge sind. Es wäre sehr zu wünschen, daß die eingehend begründete sachliche Eingabe den erwarteten Erfolg zeitigt.

Die Handelshochschule Mannheim versendet soeben das Vorlesungs-Verzeichnis für das Sommersemester 1914. Es umfaßt 103 Vorlesungen bei 199 Wochenstunden aus dem Gebiete der Privatwirtschaftslehre, Volkswirtschaftslehre, Rechtslehre, Verkehrswissenschaft und Wirtschaftsgeographie, Versicherungswissenschaft, Naturwissenschaften, Warenkunde, Sprachen usw. Für Kaufleute und angehende Handelslehrer ist darnach auch im kommenden Semester reichliche Gelegenheit zu gründlicher Ausbildung gegeben. Das Verzeichnis der Mitglieder des Lehrkörpers weist 35 Namen von Professoren, Dozenten, Lektoren usw. auf. Prospekte und Auskünfte kostenlos.

Städtische Handelshochschule Cöln. Das soeben erschienene Vorlesungsverzeichnis der Handelshochschule für das Sommer-Semester 1914 hat wie in früheren Semestern auch in diesem Semester in seinen sämtlichen Disziplinen wiederum eine reichhaltige Ausgestaltung erfahren. Es umfaßt die bisher nie erreichte Zahl von 200 Vorlesungen und Übungen in 341 Wochenstunden. Die stark vermehrte Zahl der Vorlesungen und Übungen entspricht den immer größer werdenden Anforderungen der Studierenden, deren Zahl im Winter-Semester 1913/14 601 betrug und die von keiner anderen Handelshochschule Deutschlands erreicht wurde. — Die Vorlesungen und Übungen beginnen am 22. April.

Kartelle — Syndikate — Trusts — Fusionen.

Zusammenschluß im Ziegeleigewerbe. Unter dem Namen Rheinisch-Lothringische Ziegelwerke ist ein neuer großer Ziegeleiverband zustande gekommen. Es handelt sich um die Bildung einer Verkaufsgemeinschaft, der zirka 60 Ziegeleien bezw. Schlackensteinfabriken beigetreten sind. Sitz der Vereinigung ist Neunkirchen a. d. Saar, Vorsitzender Herr Heinrich Pflug zu Baltershausen. Der Grund des Zusammenschlusses dürfte in der ungünstigen Lage des gesamten Ziegeleigewerbes liegen.

Internationales Zementkartell. Die geplante internationale Ausfuhrkonvention zwischen den belgischen, deutschen, englischen, dänischen und norwegischen Zementsyndikaten ist zustande gekommen. — Die Verständigung hat große Bedeutung, da allein die belgische Zementindustrie in normalen Jahren rund 1 Mill. t exportiert.

Fusion in der Filmindustrie. Zwischen der Projektions-A.-G. Union und der Vitaskop-G. m. b. H. ist ein Abkommen getroffen worden, wonach das Vermögen letzterer Gesellschaft als Ganzes in den Besitz der Union übergeht. Der Kaufpreis für das Fusionsobjekt soll rund $^3/_4$ Millionen betragen. Die Union beabsichtigt, ihr Aktienkapital um 1 Mill. M zu erhöhen. Die Vitaskop-G. m. b. H. soll unter ihrem bisherigen Namen weitergeführt werden.

Ausdehnung der Baumwollwarenfirma Gebrüder Simon. Zwischen den Berliner Baumwollwarenfirmen Gebrüder Simon und Wessel, Schulte & Co. ist ein Übereinkommen getroffen worden, nach dem mit dem 1. Juli d. J. die letztgenannte Firma in die andere aufgeht. Der derzeitige alleinige Inhaber der Firma Wessel, Schulte & Co., Herr Tobias, wird stiller Teilhaber der Firma Gebrüder Simon; im Falle einer Umwandlung dieser Firma in eine Aktiengesellschaft ist Herrn Tobias der Eintritt in die Leitung des Unternehmens als einer der Direktoren zugesagt.

Verkehrswesen.

Der Bau der Zentralbahn in Deutsch-Ostafrika. Die Tanganjika-Bahn ist am 1. Februar mit dem Gleise in Kigoma angekommen. In kaum zwei Jahren hat die Firma Holzmann & Co. den Bau der rund 400 km langen Strecke Tabora—Kigoma fertiggestellt.

Der Bayrische Lloyd in Regensburg beschloß eine wesentliche Erweiterung seines Schiffparks für den Verkehr Regensburg—Schwarzes Meer. Der Verkehr Regensburg—Ulm soll zunächst durch ein Motorboot aufgenommen werden. Die Erweiterung erfolgt innerhalb des gegenwärtigen Kapitals des Lloyd. Als neue Gesellschafter sind in den Lloyd eingetreten die Stadt Ulm und die Pfälzische Bank in Ludwigshafen.

Eine neue Linie der Hapag. Die Hamburg-Amerika-Linie errichtet eine Passagier- und Frachtdampferlinie zwischen New York und den Häfen des östlichen Mittelmeeres und des Schwarzen Meeres. Die Abfahrten sollen während der Saison vierzehntägig, in der stillen Zeit monatlich stattfinden.

Deutsch-englische Interessengemeinschaft in der Persienschiffahrt. Nachdem erst vor kurzem die Hamburger Generalvertretung des arabisch-persischen Schiffahrtsdienstes der Hamburg-Amerika-Linie ein neues Schiffahrtsunternehmen ins Leben gerufen hat, wodurch es ermöglicht ist, Güter unter deutscher Flagge von Hamburg und Antwerpen aus in Durchfracht bis Ahvaz, das in der fruchtbaren persischen Südprovinz Arabistan liegt, zu befördern, kommt jetzt aus England die Mitteilung, daß zwischen der Hapag und der Hall Line ein Abkommen ratifiziert ist, das einen gemeinschaftlichen Dampferbetrieb zwischen den kontinentalen und britischen Häfen einerseits, sowie den Häfen des persischen Golfes andererseits bezweckt.

Zollwesen.

Übersicht über die zollrechtliche Behandlung der Erzeugnisse ausländischer Staaten und Gebietsteile bei der Einfuhr in das deutsche Zollgebiet. (Fortsetzung.)

v = nach dem Vertragstarife;
a = nach dem allgemeinen (autonomen) Tarife.

Herstellungsland	Zollbehandlung
Cabo de San Juan (Rio Muni)	a
Cacheo	a*)
Caicoinseln	v
Cambodja	v
Canada	**)
Caroline, Insel	v
Caymansinseln	v
Celebes, Inselgruppe	v
Centa	a
Ceylon	v
Chafarinen-Inseln	a
Chandernagor (Chandernagar)	v
Chile	v
China	a
Cochinchina	v
Columbien	v
Comino	v
Comoroinseln	v
Cookinseln (Herveyinseln)	v
Corisco	a
Costarika	a
Cuba	a
Curacao	v
Cypern	v
Dahome	v
Damao, Stadt und Gebiet	a*)
Dänemark mit den Faröer, Gronland und Island	v
Dänische Besitzungen in Amerika: Dän. Westindien (die kleinen Antillen, St. Croix, St. Jean, St. John und St. Thomas); Grönland	v
Dafur (zum ägyptischen Sudan)	v
La Désirade	v
Deutsche Schutzgebiete	
1. in Asien: Deutsches Pachtgebiet Kiautschou	v
2. in Afrika: Deutsch-Ostafrika, Kamerun, Togo, Deutsch-Südwestafrika	v
3. in Australien u. Polynesien: Deutsch-Neuguinea (Kaiser-Wilh.-Land mit dem Bismarckarchipel und dem deutschen Anteil der Salomoninseln), mit d. Marshallinseln, Karolinen, Paulainseln und Marianen (ausgen. Guam), ferner Samoa (deut. Teil)	v
Diego Suarez	v
Diu, Insel	a*)
Dominica, Insel	v
Dominikanische Republik	a
Dschahor (Johore)	v
Ecuador mit den Galapagosinseln	v

*) Bei Einfuhr aus Portugal: v.

**) Für die in der Bekanntmachung vom 24. Febr. 1910 (Reichsgesetzbl. S. 459) bezeichneten Waren v sonst a.

Herstellungsland	Zollbehandlung	Herstellungsland	Zollbehandlung
Elliceinseln	v	Be, St. Marie usw.), so-	
Elobey	a	wie die übrigen fran-	
England	v	zösischen Inseln an der	
Evitrea (Erythräa)	a	Ostküste von Afrika;	
Falklandinseln	v	Comora, Mayotte, Réu-	
Fanning, Insel	v	nion usw.; Französisch	
Faröer	v	Äquatorialafrika (Ga-	
Fernando Po	a	bon, Mittel-Kongo und	
Fidjiinseln	v	Ubangi-Schari-Tschad);	
Finland	v	Französisch-Westafrika	
Formosa	v	(Senegalkolonie, Fran-	
Frankreich mit Korsika,		zösisch Guinea, Zahn-	
sowie mit Einschluß von		küste, Dahome, Sene-	
Andorra und Monaco	v	gambien und Nigerge-	
Französische Besitzungen		biete, sowie Maureta-	
und Schutzgebiete:		nien)	v
1. in Asien: in Vorder-		3. in Amerika: Franzö-	
indien (Chandermagor		sisch-Westindien, die	
[Chandarnagar], Kari-		kleinen Antillen, Gua-	
kal, Mahé, Pondichery,		deloupe mit Dependen-	
Janaon); in Hinterindien		zen (St. Barthélemy, La	
(Anam, Cambodja, Co-		Désirade, Marie Galan-	
chinchina, Tonkin	v	te, St. Martin — nörd-	
2. in Afrika: Algerien;		licher Teil — Les Sain-	
Tunis; Somaliküste u.		tes und Martinique);	
Dependenzen; Mada-		ferner französisch Gua-	
gaskar u. Dependenzen		yana, sowie die Inseln	
(Diego Suarez, Nossi		St. Pierre u. Miguelon	v

(Fortsetzung folgt.)

Bücherbesprechungen.

J. Lilienthal, Fabrikorganisation, Fabrikbuchführung u. Selbstkostenberechnung der Firma Ludwig Loewe & Co. A.-G. 2. Aufl. Julius Springer, Berlin 1914. Gr. 8°, 246 S. Geb. 10 M.

Als vor 6 Jahren ein Prokurist der Firma Ludwig Loewe & Co. die Gesamtorganisation dieser Firma in allen Einzelheiten schilderte, wurde mit Recht die Großzügigkeit der leitenden Männer dieses Weltunternehmens gepriesen, die zu dieser „Tat" ihre Erlaubnis erteilt hatten. Nun liegt die 2. Auflage vor. In der Anordnung des Stoffes ist nichts geändert. Die Hauptkapitel sind: Geschäftsbuchführung, Betriebsbuchführung, Einkauf, Verwaltung der Lager, Inventur, Abschluß, Statistik, Arbeitsordnung, Lehrlingswesen. Alles ist klar und anschaulich dargestellt, und auch die erfahrensten Männer der Praxis werden noch manch wertvolle Anregung aus dem trefflichen Buche erhalten. Mit dem Wort „Geschäftsgeheimnis" wird von sonst sehr verständigen Männern oft ein kindischer Unfug getrieben. Davon kann mancher Privatwirtschaftler ein Liedlein singen. Demgegenüber betont der Verfasser mit einem gewissen Humor im Vorwort: „Die Firma Loewe hat durch die Veröffentlichung keinen Schaden erlitten; sie hat sich vielmehr weiter entwickelt und ihre Betriebe erweitert." Mögen nun endlich andere Firmen ebenso großzügig sein und in gleich mutiger Weise ihre Organisationseinrichtungen der Öffentlichkeit preisgeben. Sie werden sicherlich ebenfalls keinen Schaden dabei erleiden. Der Allgemeinheit, indirekt aber auch sich selbst, leisten sie damit einen großen Dienst. Wer wird der Nächste sein, der ebenso trefflich, wie Lilienthal es getan hat, eine gute Organisation schildert? Schreiber dieses wird gern beratend zur Seite stehen. Obst.

Handbuch Börsenwerte 1913/14. 2 Bände. 2955 S. Finanzverlag G. m. b. H., Berlin C. 2 1913. Geb. 15 M.

Zum 20. Male ist das Handbuch Börsenwerte erschienen, wie stets in erweiterter Form. Der vielverzweigte Stoff ist so übersichtlich geordnet, daß eine schnelle Orientierung über alles Wissenswerte möglich ist. Bei den Aktiengesellschaften sind die Vorstandsmitglieder und Aufsichtsräte angegeben und gegebenenfalls auch die Daten der Fusionen, Reorganisationen usw. Die Bilanzen finden wir in Originalform. Das Handbuch Börsenwerte ist das verhältnismäßig billigste und beste Werk, das mir über diese Materie bekannt ist. Obst.

Literatur-Übersicht.

Januar 1914.

A. BÜCHER.

Bankwesen — *Obst, Dr. Georg,* Das Bankgeschäft. Band I: Verkehrstechnik und Betriebseinrichtungen (vollkommen in sich abgeschlossen). 36 Bogen. Geheftet M 12.—, gebunden M 13.50. Verlag von Carl Ernst Poeschel, Leipzig. Aus dem Inh.: Aufgaben des Bankwesens. Unternehmungsformen im Bankbetriebe. I. Teil: Geschäfte der Banken. A) Zahlungsvermittlung. I. Übersicht über Zahlungsmittel und Zahlungsmethoden; II. Scheckverkehr; III. Abrechnungsverkehr (Clearing, Skontration); IV. Giroverkehr; V. Die internationalen Zahlungsausgleichungen; VI. Das Inkassogeschäft; VII. Das Valutengeschäft und der Edelmetallhandel. B) Kreditgewährung. I. Begriff und Arten des Kredits. Überblick über Kreditgeschäfte; II. Der Kontokorrentverkehr; III. Das Diskontierungsgeschäft; IV. Das Lombard- und Reportgeschäft; V. Kreditgewährung gegen Bürgschaft; VI. Das Akzeptgeschäft; VII. Das Hypothekengeschäft. C) Kapitalverwaltung. I. Das Depositengeschäft; II. Gründungs-, Anleiheübernahme- u. Emissionsgeschäft; III. Das Effektengeschäft; IV. Aufbewahrung und Verwaltung von Wertpapieren. II. Teil: Bankenorganisation (Betriebseinrichtungen). I. Organisation eines Provinzialbankgeschäftes; II. Organisation einer Berliner Großbank; III. Organisation einer großen Provinzialbank, schematisch dargestellt; IV. Organisation der Deutschen Reichsbank; V. Organisation der Seehandlung und der Preußischen Central-Genossenschaftskasse; VI. Organisation einer großen Sparkasse; VII. Organisation einer französischen Großbank. Alphabetisches Sachregister.

Berufsgenossenschaftliche Reservefonds — *Marcus, M.,* Umlage u. Kapitaldeckung. Untersuchungen z. Frage d. Rücklagen der Gewerblichen Berufsgenossenschaften. (VIII, 416 m. 1 Taf.) gr. 8°. B., W. Moeser. 1914. M 8.50. Geb. M 9.50. Inhaltsangabe: I. Der Gegenstand d. Untersuchg. — II. Die Grundlagen d. Untersuchg. — III. Die Richtigkeitsbeweise f. d. rechner. Grundlagen d. Rücklagevorschriften. — IV. Gegenproben. — V. Der Sitz d. Fehler u. ihre Quellen. — VI. Andere Wege anderes Ergebnis. — VII. Schlußbetrachtungen.

Betriebsleitung — *Taylor, Fred. W.,* Die Betriebsleitung insbesondere d. Werkstätten. Autorisierte Bearbeitg. d. Schrift: „Shop management" von A. Wallichs. 3. verm. Aufl. Mit 26 Fig. u. 2 Zahlentaf. (VIII, 158 S.) 8°. B., J. Springer. 1914. Geb. M 6.— Inhaltsverzeichnis: I. Allgemeine Gesichtspunkte üb. Werkstättenleitung. Ungleichheit d. Grundsätze d. Werkstättenleitg. u. Ursachen dafür. Zusammenhang zwischen Prosperität u. Werkleitg. Grundlagen guter Werkstättenleitg. Unterschied in d. Leistung d. Leute. Grundsätze f. d. Entlohnung. Ursachen f. häufige Mißerfolge. — II. Absichtliche Minderleistung d. Leute. Zusammenhang d. Minderleistung mit d. gebräuchlichen Lohnverfahren. Zeitstunden. Gründe f. d. Minderleistung. Verheimlichung der größtmöglichsten Leistung. Tagelohn, Stücklohn, Kontraktarbeit. Towne-Halsey-Löhnungsverfahren. Haupteinwände gegen die gebräuchl. Lohnverfahren. — III. Wissenschaftliche Zeitstudien als Grundlage f. d. Löhnung. Lohn u. wissenschaftl. Zeitstudien als Grundlage f. d. Löhnung. Arbeitszeit. Wichtigkeit der Zeitstudien. Beispiel f. d. Erfolg d. Zeitstudien. Hofarbeit bei dem Bethlehem-Stahlwerk. Differentiallohnverfahren. Kürzeste Fertigstellung f. Werkstattarbeiten. — IV. Gesichtspunkte f. d. Wechsel in d. Organisation. Hauptgrundsätze f. d. Werkstättenleitung. Einführung von Normalien. Pensumverfahren. Gründe f. Mißerfolge bei Wechsel d. Leistungsverfahrens. Wahl der Organisation. Vorbedenken. Durchführnng d. Werkstättenleitung als Wissenschaft. Hauptgrundsätze. Tägliche Arbeitsaufgabe. Arbeitsbureau.

Pensumverfahren f. Tagelohn, Akkordlohn, Prämienverfahren, Gantts Lohnverfahren und Taylors Differentialverfahren. Beispiel f. d. Wirkung des Differentiallohnverfahrens. Durchhalten d. Differentialverfahrens in schlechten Zeiten. Unterteilung der Arbeitsaufgabe in einz. Handlungen. Beispiel der Unterteilung. Unterweisungskarte. Beispiel der Leistungserhöhung durch Zeitstudien bei d. Prüfg. fertiger Ware. — V. Zusammenfassende Darstellung der gebräuchl. Lohnverfahrens. — VI. Organisation in Maschinenbauwerkstätten. Einteilung der Meister nach besonderen Tätigkeiten. — VII. Arbeitsbureau. — VIII. Hilfsmittel des Arbeitsbureaus von A. Wallichs. — IX. Einführung v. Normalien. — X. Einführungsgrundsätze. — XI. Erfahrungen üb. die Einführg. u. das Wirken der Taylor-Organisation von A. Wallichs. — XII. Vornahme der Zeitstudien. — XIII. Erfolg der jüngsten Zeit. Von A. Wallichs. — XIV. Das Wesen u. die Bedeutg. der wohldurchdachten Leitung. Von A. Wallichs. (Bericht üb. d. Veröffentlichg. v. A. H. Church.)

Börsentermingeschäft — *Göppert, Dr. H.*, Über das Börsentermingeschäft in Wertpapieren. Vorträge, geh. i. e. Fortbildungskurse f. Juristen. (V, 81 S) 8⁰. B., J. Springer. 1914. M 2.40. Inh.: Der Terminhandel an der Börse. Die Regelg. des Börsentermingeschäfts im alten u. im neuen Börsengesetz, insbesondere der Spieleinwand im neuen Börsengesetze. Wesensverschiedenheit des Börsentermingeschäftes in Wertpapieren u. des Börsentermingeschäfts in Waren. Entstehg. des Börsenterminhandels in Waren aus d. regelmäßigen Zeitgeschäft. Entstehung des Börsenterminhandels in Wertpapieren aus den Bedürfnissen der Spekulation. Begriff des Börsentermingeschäfts. Verwendg. des Börsentermingeschäfts in Wertpapieren f. Zwecke d. effekt. Handels. Vorteile und Nachteile des Terminhandels in Wertpapieren. Schlußbetrachtungen.

Bourgeois — *Sombart, W.*, Der Bourgeois. Zur Geistesgeschichte des mod. Wirtschaftsmenschen. (VIII, 540 S.) gr. 8⁰. München, Duncker & Humblot. 1913. M 12.—; geb. M 13.50. — Inhaltsverzeichnis: I. Kap. Der Geist im Wirtschaftsleben. II. Kap. Die vorkapitalistische Wirtschaftsgesinnung. — Erstes Buch. Die Entwicklung des kapitalistischen Geistes. — I. Abschnitt. Der Unternehmungsgeist. III. Kap. Die Gier nach Gold u. Geld. IV. Kap. Allerhand Mittel zur Geldbeschaffung. I. Erwerb durch Gewaltmittel; II. Erwerb durch Zaubermittel; III. Erwerb durch Geistesmittel (Erfindungsgabe); IV. Erwerb durch Geldmittel. V. Kap. Das Wesen d. Unternehmungsgeistes. I. Der Eroberer; II. Der Organisator; III. Der Händler. VI. Kap. Die Anfänge der Unternehmung. I. Der Kriegszug; II. Die Grundherrschaft; III. Der Staat; IV. Die Kirche. VII. Kap. Die Grundtypen d. kapitalistischen Unternehmertums. I. Die Freibeuter; II. Die Feudalherren; III. Die Staatsbeamten; IV. Die Spekulanten; V. Die Kaufleute; VI. Die Handwerker. — II. Abschnitt. Der Bürgergeist. VIII. Kap. Die bürgerlichen Tugenden. I. Die heilige Wirtschaftlichkeit; II. Die Geschäftsmoral. IX. Kap. Die Rechenhaftigkeit. — III. Abschnitt. Die nationale Entfaltung d. kapitalistischen Geistes. X. Kap. Die verschiedenen Möglichkeiten d. Gestaltung. XI. Kap. Die Entwicklung in den einzelnen Ländern. I. Italien; II. Die Pyrenäenhalbinsel; III. Frankreich; IV. Deutschland; V. Holland; VI. Großbritannien; VII. Die Vereinigten Staaten von Amerika. — IV. Abschnitt. Der Bourgeois einst u. jetzt. XII. Kap. Der Bourgeois alten Stils. XIII. Kap. Der moderne Wirtschaftsmensch. — II. Buch. Die Quellen d. kapitalistischen Geistes. Einleitung. XIV. Kap. Das Problem. — I. Abschnitt. Die biologischen Grundlagen. XV. Kap. Bourgeoisnaturen. I. Unternehmernaturen; II. Bürgernaturen. XVI. Kap. Die Veranlagung der Völker. — II. Abschnitt. Die sittlichen Mächte. XVII. Kap. Die Philosophie. XVIII. Kap. Die Bedeutung d. Religion für den Menschen des Frühkapitalismus. I. Die Katholiken; II. Die Protestanten; III. Die Juden. XIX. Kap. Der Katholizismus. XX. Kap. Der Protestantismus. XXI. Kap. Der Judaismus. XXII. Kap. Der Anteil d. sittlichen Mächte am Aufbau des kapitalistischen Geistes. — III. Abschnitt. Die sozialen Umstände. XXIII. Kap. Der Staat. XXIV. Kap. Die Wanderungen. I. Die Wanderungen der Jugend; II. Die Wanderungen der religionsverfolgten Christen, insbesondere der Protestanten; III. Die Kolonisation der überseeischen Länder, insbesondere der Vereinigten Staaten. XXV. Kap. Die Gold- u. Silberfunde. XXVI. Kap. Die Technik. XXVII. Kap. Die vorkapitalistische Berufstätigkeit. XXVIII. Kap. Der Kapitalismus selbst. — Schluß. — XXIX. Kap. Rückblick u. Ausblick. Quellenbelege. Sachregister. Autorenregister.

Buchführung — *Knoblauch, H.*, Aufgaben zur Einführg. in d. einfache u. doppelte Buchhaltg. in methodisch geordn. Stufenfolge. (57 S.) gr. 8⁰. Saarbr., F. Stahl. 1914. M 1.—

Bücherrevision — *Beigel, R.*, Lehrbuch d. Buchführungs- u. Bilanz-Revision. Mit e. Anhange, enth.: Die gesetzlichen und sonstig. Bestimmgn. d. Ausbd. d. Bücherrevisoren betr. 2. vollst. veränd. u. erweit. Aufl. v. Theorie u. Praxis d. B.- u. B.-R. (VII, 307 S.) 8⁰. Dresden, G. Kühtmann. 1914. M 8.50; geb. M 9.50. Inhaltsverzeichnis. Allgem. Teil. Die deutschen Treuhand- u. Revisionsgesellsch. Entwicklg. d. Bücherrevisorentums in Deutschl. Vorbildg. u. persönl. Eigenschaften e. Bücherrevisors. Der Aufsichtsrat als Kontrollorgan. Nutzen d. Bücher- u. Bilanzrevison. Allg. Grundsätze, die Buchführungsrevision betr. Der Revisionsbericht. Bilanzwahrheit u. Bilanzklarheit, Bilanzverschleiergn. Bilanzfälschgn. Allgem. Vorschläge z. Verhütg. v. Veruntreugn. Spezieller Teil. Die gesetzlichen Ordnungsregeln, die Buchführg. betr. Die Revision d. Bilanz. Ideelle u. materielle Bilanzposten. Die Bestandsaufnahme. Aufnahme d. Kassenbestandes. Aufnahme d. Wechselbestandes. Aufnahme d. Effekten-(Wertpapier-) Bestandes. Aufnahme d. Lagerbestände. Die Wertbestimmg. (Preisansätze). Die Bücherrevision. Die Grundbücher. Die Belege. Die Überträge d. Verkehrsbuchgn. auf die Konti u. die Saldi auf neue Rechnung. Die Kontokorrente: Debitoren u. Kreditoren. Das Konto pro Diverse. Das transitorische Konto. Der Bankverkehr (das Bankkonto). Die Kautionen. Die Bestandskonten. Die Fakturenbücher. Die Lagerbücher. Das Mobilienkonto. Das Maschinen- u. Anlagekonto. Das Fabrikations-(Manipulations-)Konto. Die Reserve- u. Erneuerungsfonds. Die freiwilligen Unterstützungs- und Pensionskassen. Das Unkostenkonto. Das Gewinn- u. Verlustkonto. Konzessionierte Aktiengesellschaften. Die Aktienbanken. Prüfung d. Gründungshergangs bei qualifizierten Gründungen v. A.-G. Anhang. Das Bücherrevisionswesen in England. Die Buchführungsrevision in Amerika. Der autorisierte Buchrevisor in Kristiania.

Elektrizitätswerke — *Eiler, Dr. K.*, Buchführg. u. Bilanzen kommunaler Elektrizitätswerke. (VI, 84 S.) 8⁰. Hannover, Hahn. 1912. M 1.50.

Fabrikorganisation — *Lilienthal, J.*, Fabrikorganisation, Fabrikbuchführg. u. Selbstkostenberechng. der Firma Ludw. Loewe & Co., A.-G., Berlin. Vorwort v. Dr.-ing. G. Schlesinger. 2. verm. Aufl. (XI, 245 S. m. Bild.) gr. 8⁰. B., J. Springer. 1914. Geb. M 10.— Inhaltsverzeichnis. Einleitg. Die Geschäftsbuchführg. Der Verkehr d. Fabrikbuchhalterei m. d. Zentralbuchhalterei. Das Eintragen d. Kundenaufträge. Das Fakturieren der z. Versand gelangten Waren. Die Kassenbuchführg. Das Revidieren d. Lieferantenrechgn. Das Wareneingangsbuch. Die Kontierg. — A. Geschäftsbuchführg. B. Betriebsbuchführg. Das Lieferantenfakturenbuch. Das Lieferantenrimessenbuch. Das Kundenrimessenbuch. Das Memorial. Das Konto-Korrent-Buch. Die Provisionsbücher. Das Journal. Das Hauptbuch. Die Betriebsbuchführung. Abtlg. I. Allgemeines. Abtlg. II. Maschinenbau. Die Auftragserteilg. Die Teilliste. Die Selbstkostenbücher. Die Arbeitsbegleitkarte. Die Materialherstellg. Die Kalkulation d. Akkordlöhne. Die Lohnverrechnung. Die Gruppenakkorde. Die Lohnlisten. Die Selbstkostenberechnung. Die Ermittlg. u. Verrechnung d. Betriebsunkosten. Abtlg. III. Spezialmaschinenbau. Die Auftragserteilung. Die Teillisten. Die Selbstkostenberechnung. Abtlg. IV. Die Auftragserteilg. Die Selbstkostenbücher. Die Arbeitsbegleitkarte. Die Materialherstellg. Die Kontrolle d. Liefertermine. Die Kalkulation d. Akkordlöhne. Die Lohnverrechnung. Die Selbstkostenberechnung. Abtlg. V. Spezialwerkzeugbau. Die Auftragserteilg. Die Selbstkostenbücher. Abtlg. VI. Normalienfabrik. Die Auftragserteilg. Die Selbstkostennachweiskarten. Die Arbeitsbegleitkarte. Die Materialherstellg. Die Kalkulation d. Akkordlöhne.

Die Lohnverrechng. Die Selbstkostenberechnung. Abtlg. VII. Einrichterei. Abtlg. VIII. Schmiede. Abtlg. IX. Härterei. Abtlg. X. Einsetzerei. Abtlg. XI. Abstecherei. Abtlg. XII. Modelltischlerei. Abtlg. XIII. Eisengießerei. Die Auftragserteilg. Die Akkordscheine u. d. Modellkarten. Die Expeditionsbücher u. Lieferscheine. Die Kontrolle d. Liefertermine. Die Lohnverrechnung. Die Materialienkontrollbücher. Die Statistik u. d. Verrechnung der Betriebsunkosten. Die Ermittlg. d. durchschnittlichen Selbstkosten. Die Einzel-(Stück-)Kalkulation. Die Selbstkostenberechng. mittels Tabelle. Die Monatsbilanz. Abtlg. XIV. Metallgießerei. Abtlg. XV. Spritzgießerei. Abtlg. XVI. Betriebswerkstätten. Die Auftragserteilg. Die Lohnverrechnung. Die Selbstkostenberechnung. Abtlg. XVII. Kraftzentrale. Abtlg. XVIII u. XIX. Laboratorium. Der Einkauf. Die Verwaltg. d. Lager. Das Betriebs-Kontobuch. Quartalsbilanzen. Das Betriebs-Inventarienbuch. Die Inventur. Der Bücherabschluß. Die Fabrikbilanz. Das Gewinn- u. Verlustkonto. Die Statistik. Anhang. Die Einstellg. u. Entlassg. der Arbeiter. Die Ausgabe u. Verrechng. d. Tees. Lehrlingswesen.

Gesellschaft m. b. H. — *Schmidt, B.*, Die wichtigsten Bestimmungen des Rechtes d. G. m. b. H. u. d. Gesellschaften des HGB. in tabellarischer Übersicht zusgest. f. Studierende, Kaufleute und Handelslehrer. (1 Bl.) Köln-Nippes, Selbstverlag. 1914. M 1.50.

Installationsgeschäfte — *Schinze, Otto*, Organisation u. Buchführg. in Installationsgeschäften. (Biblioth. d. Technik 222. Bd.) (111 S.) gr. 8⁰. L., Dr. M. Jänecke. 1914. Geb. M 3.60. Inhalt: I. Dezentralisation. II. Die Abteilungs- u. Unkostenkonten. III. Das Lager. IV. Die Werkstatt. V. Die Installationsabteilung. VI. Die Lieferungsabteilung. VII. Der Laden. VIII. Die Buchhaltg. IX. Baubureaus f. Überlandzentralen. X. Statistik. XI. System beim Arbeiten. XII. Verschiedenes.

Kaufmann u. Bürokrat — *Barenthin, W.*, Kaufmann u. Bürokrat im Staats- u. Erwerbsleben. 2. verm. Aufl. (XIV, 134 S.) 8⁰. Berlin, K. Curtius. 1914. M 3.— I. Kaufmann u. Bürokrat. II. Die Organisation gewerbl. Unternehmen.

Konjunktur u. Eisenbahnen — *Offenberg*, Wirkl. Geh. Ob.-Reg.-R., Minist.-Dir., Konjunktur u. Eisenbahnen. (Finanzwirtsch. Zeitfragen 10. Heft.) (61 S.) gr. 8⁰. St., F. Enke. 1914. M 2.—

Kreditwesen, deutsches — *Lansburgh, A.*, Die Maßnahmen der Reichsbank zur Erhöhg. der Liquidität der deutschen Kreditwirtschaft. (Finanzwirtschaftliche Zeitfragen Heft 8.) (62 S.) gr. 8⁰. St., F. Enke. 1914. M 2.—

Lebensversicherung — *Bohren, Dr. A.*, Die Versicherungsbedingungen u. wichtigsten Prämiensätze der in der Schweiz konzessionierten Lebensversicherungsgesellschaften. (68 S.) 8⁰. Bern, Dr. G. Grunau. 1914. Fr. 1.75.

Mietrecht — *May, Dr. M.*, Hauswirt u. Mieter. Das Mietrecht allgemeinverst. dargestellt. (62 S.) 8⁰. St., E. H. Moritz. 1914. M 1.—

Nahrungsmittelpreise — *Kühnert, F.*, Monats- u. Jahrespreise wichtiger Lebens- u. Verpflegungsmittel in 155 preuß. Berichtsorten im J. 1912 (Preußische Statistik Heft 237.) 33,5×24 cm. B., Verl. d. Kgl. stat. Landamts. 1913. M 5.40.

Verbrauchssteuern — *Lißner, Dr. Jul.*, Die Zukunft der Verbrauchssteuern in Deutschland. (Finanzwirtschaftliche Zeitfragen Heft 9.) (56 S.) gr. 8⁰. St., F. Enke. 1914. M 2.— Inh.: I. Wehrbeitrag u. Lage. II. Direkte Steuern. Reich, Einzelstaaten u. Kommunen. III. Getränke u. Zigarettenbesteuerung. IV. Luxus u. Wertzoll.

Versicherungswesen — Versicherung u. Krieg. Vorträge, geh. bei d. Mitglieder-Versammlungen d. Ver. im Preuß. Abgeordn.-Haus am 12., 13. XII. 1913 von Binder, Brüders, Florschütz, Mueller, Bruck, Conradt, Kaskel, v. Oettingen. (Veröffentlichgn. d. deut. Ver. f. Vers.-Wiss. Hrsg. v. A. Manes. Heft XXVI.) (III, 133 S.) 8⁰. B., Mittler & S.) M 14.— Inhaltsverzeichnis: Mueller, B., Finanzielle Kriegsbereitschaft d. Privatversicherg. — Bruck, Lebensversicherg. u. Krieg. — Binder, Kriegssterblichkeit. — Florschütz, Kriegssterblichkeit. — W. v. Oettingen, Kriegschirurgie u. Sanitätswesen in ihren Beziehungen z. Versicherungswesen. — Brüders, J., Transportversicherg. u. Krieg. — Conradt, R., Feuerversicherung u. Krieg. — Kaskel, W., Sozialversicherung u. Krieg.

Warenzeichengesetz — *Adler, Dr. E.*, Der Entwurf e. deutschen Warenzeichengesetzes. (Sonderabdr. aus: Ztschr. f. d. ges. Handels- u. Konkursrecht 75. Bd.) (67 S.) 8⁰. St., F. Enke. 1914. M 2.—

Wehrbeitrag — *Rheinstrom, Dr. H.*, Gesetz üb. e. einmaligen außerordentlichen Wehrbeitrag (Wehrbeitragsgesetz) vom 3. VII. 1913. Mit Einleitg., Erläutergn. unt. Berücksichtg. d. Ausführungsbest. d. Bundesrats u. d. Vollzugsvorschr. d. größ. Bundesstaaten, einem Anhang und einem Sachregister. (XXIII, 263 S.) Kl. 8⁰. Münch., C. H. Beck. 1914. Geb. M 3.—.

Weizenpreise — *Perlmann, L.*, Die Bewegung der Weizenpreise u. ihre Ursachen. (Schriften d. Ver. f. Sozialpolitik. Untersuchungen üb. Preisbildg. 139, Bd. III.) (73 S.) 8⁰. München, Duncker & Humblot. 1914. M 2.— Inhalt: A. Die Bewegg. d. Weizenpreise. B. Die Ursache d. Preisbewegg. d. Getreides.

Zinseszinsenrechnung — *Mraha, Dr. J.*, u. *Dr. R. Oppelt*, Tabellen zur Zinseszinsenrechnung. 2. Aufl. (25 S.) Gr. 8⁰. Prag, K. André. 1914. Kr. 1.20.

B. ZEITSCHRIFTEN.

Aktienwesen u. Justiz-Bank. 1914. 1.

Arbeit. Recht auf Arbeit. Von *O. Corbach*. Welt d. Kfm. X. 2.

Auskunftspflicht der Banken. Blätter f. Genossenschw. 1914. 2.

Auswanderergeschäft, österreichisches. Zertrümmerung d. Schiffahrtspools. Deutsche Tagesztg. 1914. 22. I.

— Die Neuregelung d. Auswanderergeschäfte. Österr. Volksw. VI. 17.

Bankwesen — *Beicke, J.*, Organisation u. Buchhaltg. e. Großbankfiliale. Ztschr. f. hdw. Forschg. VIII. 5.

— Die nordamerikanische Bankreform. Intern. Volksw. XXIV. 18.

Baumwolle. (Vertrustung.) Plutus. XI. 3.

Bewertung der Betriebsanlagen in d. Bilanzen. Bank-Archiv XIII. 9.

Buchführung. Anwendung v. losen Blättern beim Kontokorrent-Konto. Blätter f. Genossenschw. 1914. 5.

— Sind abgeschriebene Teile Herstellungskosten? Ztschr. f. Buchh. XXIII. 1.

Deutschlands wirtschaftliche Entwicklung in d. letzten 100 Jahren. Welt d. Kfm. X. 1.

Geschäftswissenschaft, die, u. ihre weltfremden Dozenten. Eine Umfrage mit Antworten v. Komm.-Rat. N. Eich, Dipl.-Kfm. J. Engel, Komm.-R. F. Guggenheim, Prof. Dr. Hellauer, Geh.-R. Kirdorf, R. Mosse, Prof. Dr. Nicklisch u. a. nebst Schlußwort v. W. Rathenau. Wohlfahrt und Wirtschaft I. 2.

G. m. b. H. — *Hachenburg*, Die Haftung d. Gesellschaften d. G. m. b. H. bei verschiedenen Emissionen, Lpzgr. Ztschr. f. deut. Recht VIII. 2.

Guthaben — *Lipps, O.*, Vom Einzug d. Guthabens. Welt d. Kfm. X. 2.

Inventuraufnahme — *Lewin, C. M.*, Die Bewertg. v. Fertigfabrikaten bei d. Inventuraufnahme in Fabrikbetrieben. Welt d. Kfm. X. 1.

Konkursrecht, internationales — *Zedermann*, Ein paar Fragen d. internationalen Konkursrechtes. Welt d. Kfm. X. 2.

Krisen-Erreger. Bank 1914. 1.

Lohnbeschlagnahme. Der Fünfzehnhundertmarkvertrag u. d. Kaufmannsgericht. Lpzgr. Ztschr. f. deut. Recht 1914. 3.

Mexiko. Intern. Volksw. XXIV. 16.

— (Staatsbankerott.) Plutus XI. 4.

Monteure — *Hörkens, Th.*, Die Entsendg. von Monteuren. Organisatiou XVI. 1.

Nahrungsmittel — *Lebbin*, Zur Neuregelung d. Verkehrs mit Nahrungsmitteln. Wohlfahrt u. Wirtschaft I. 1.

Russland — *Mackay, Dr. Frhr. v.*, Die innere Krise in Rußl. Export XXXVI. 3.

Sachverständige. Ungeeignete Sachverständige. Bank 1914. 1.

Schokoladenfabrik — *Mannert, W.*, Das Lohnwesen e. Schokoladen- u. Zuckerwarenfabrik. Ztschr. f. hdw. Forschg. VIII. 5.

Schrankfachvertrag. Von *Dr. E. Bacharach*. Monatsschrift f. Handelsr. u. Bankw. XXIII. 1.

Schulden d. Welt. Intern. Volksw. XXIV. 16.

Sicherungsübereignung als Verstoss gegen § 826 BGB. Von *Dr. O. Chr. Fischer*. Bank-Archiv XIII. 9.

Staatsanleihe, neue preussische 4 % ige. „Nach dem Sturm." Plutus XI. 6.
Staatsbankerott. Selbsthilfe im Staatsbankerott. Vossische Ztg. 1914. 17. Jan.
Suggestion beim Einkauf — *Schär, J. F.*, Die Rolle d. Suggestion beim Einkauf d. Bedarfsgüter. Wohlfahrt u. Wirtschaft I. 1.
Wertpapiere — *Weisbart, J.*, Die Beleihung d. vom Bankier weitergegebenen fremden Wertpapiere. Bank-Archiv XIII 8.
Zinsfussermässigungen u. Konjunkturen. Österr. Volksw. VI. 18.

ENGLISCHE u. AMERIKANISCHE LITERATUR.

Baker, James H. Educational aims and civic needs. Crown 8 vo. 3 sh. 6 d. netto. Verlag: Longmans.
Barbour, Sir D. The Influence of the Gold supply on prices and profits. 8 vo. 3 sh. 6 d. netto. Verlag: Macmillan.
Bartholomew, J. G. The Survey gazetteer of the British Isles: topographical, statistical and commercial. Royal 8 vo. 764 S. und Karten. 15 sh. netto. Verlag: J. Bartholomew.
Booth, Charles. Industrial unrest and trade union policy. 8 vo. 32 S. 1 sh. netto. Verlag: Macmillan.
British Empire universities modern english illustrated dictionary. Revidiert von Edward D. Price und H. T. Peck. Crown 8 vo. 1210 S. 20 sh. Verlag: Syndicate Publishing Co.
Bunyon on the Law of Life assurance. 5. Auflage. 8 vo. 688 S. 31 sh. 6 d. Verlag: C. & E. Layton.
Cannan, Edwin. Wealth: a brief explanation of the causes of economic welfare. Crown 8 vo. 298 S. 3 sh. 6 d. netto. Verlag: P. S. King.
Chemical manufacturers' directory of England, Wales and Scotland, with some of the firms in Ireland, for 1914. 8 vo. 2 sh. 6 d. netto. Verlag: Simpkin.
Duran, L. Raw silk: a practical handbook for the buyer. Crown 8 vo. 10 sh. 6 d. Verlag: Spon.
Foote, J. A. A Concise treatise on private international jurisprudence. 8 vo. 25 sh. Verlag: Steven & Haynes.
Gephart, W. F. Insurance and the State. Crown 8 vo. 5 sh. 6 d. netto. Verlag: Macmillan.
Harper, A. Theory of American values. Crown 8 vo. 3 sh. 6 d. Verlag: E. Wilson.
Holland, R. W. Pitman's Examination notes on Company Law. 12 mo. 62 S. 1 sh. netto. Verlag: Pitman.
International Whitaker. Crown 8 vo. 2 sh. netto. Verlag: Whitaker.
Kinnear, John Boyd. Principles of property. Crown 8 vo. 164 S. 1 sh. netto. Verlag: Smith.
Klemm, L. R. Public education in Germany and in the United States. Crown 8 vo. 350 S. 5 sh. netto. Verlag: Harparet.
Knowlson, T. S. How to become efficient. Crown 8 vo. 114 S. 1 sh. netto. Verlag: T. W. Laurie.
Lucas, Sir C. P. A Historical geography of the British Colonies. 3. Band, Westafrika. Crown 8 vo. 436 S. 8 sh. 6 d. 4. Band, Südafrika. Crown 8 vo. 340 S. 6 sh. 6 d. Verlag: Milford.
Mackenzie, M. M. & Clarke, F. A. The Bankruptcy and Deeds Arrangement Act 1913. 8 vo. 3 sh. 6 d. Verlag: Waterlow.
Mathiesons' Handbook for Investors for 1914. 12 mo. 2 sh. 6 d. Verlag: Mathieson.
Meadows, P. The English Nation: industrial and social history. Crown 8 vo. 226 S. 2 sh. Verlag: Bell.
Moreland, W. H. An Introduction to economics for Indian students. Crown 8 vo. 5 sh. netto. Verlag: Macmillan.
Newspaper Press directory 1914. Imperial 8 vo. 2 sh. Verlag: C. Mitchell.
Rhodes's Shipping Annual and directory of passenger steamers 1914. Crown 8 vo. 2 sh. 6 d netto. Verlag: G. Philip.
Šakolski, A. M. Americans Railroad Economics. Crown 8 vo. 5 sh. 6 d. netto. Verlag: Macmillan.
Tarring, Sir C. J. Chapters on the Law relating to the Colonies. 4. Aufl. Royal 8 vo. 22 sh. 6 d. Verlag: Stevens & H.
Taylor, G L. The Credit System. 8 vo. 10 sh. netto. Verlag: Macmillan.
Westlake, J. International Law. 2. Teil: War. 8 vo. 360 S. 9 sh. netto. Verlag: Cambridge University Press.

Ist der „Vortrag auf neue Rechnung" bei Aktiengesellschaften usw. tantiemenfrei oder tantiemenpflichtig im Sinne der §§ 237, 245 HGB.?

In der vorjährigen Novembernummer und der vom Januar dieses Jahres kam Herr Otto Seipp nochmals auf diese viel erörterte Frage zurück. In den für seine Schlußfolgerung maßgebenden Ausführungen sind ihm verschiedene Irrtümer unterlaufen, welche das Ergebnis, zu dem er kommt, meiner Ansicht nach nicht mehr ohne weiteres gerechtfertigt erscheinen lassen.

Nach Betrachtung der Tantiemeberechnungsweise der Deutschen Bank und der ihr nahestehenden Deutschen Treuhandgesellschaft stellt Herr Seipp folgende Thesen auf (S. 251):

1. eine vorgängige Absetzung des Gewinnübertrages ist eine rechnerische Unmöglichkeit;

2. soll der Gewinnübertrag tatsächlich tantiemefrei bleiben, dann ist die Tantieme immer gleich Null;

3. die von den Banken . . . vorgenommene Berechnung ist zum mindesten theoretisch nicht einwandfrei, entspricht wohl auch nicht dem Gesetz, sondern führt dazu, daß sich die Tantieme überhaupt nicht nach den Faktoren richtet, nach denen sie sich angeblich richten soll, sondern nach einem Posten, der ganz unabhängig von der ganzen Berechnung festgesetzt wird.

Worauf Herr Seipp seine beiden ersten Behauptungen stützen will, ist mir nicht recht begreiflich. Eine tantiemefreie Absetzung des Gewinnübertrages ist w o h l möglich und in der angeführten Gewinnverteilung der Deutschen Treuhandgesellschaft völlig korrekt ausgeführt. Daß hier die Tantieme von 10 % nur von der auszuschüttenden Dividende und von dem Tantiemebetrage selbst berechnet ist, ist richtig:

Tantieme	M	24 444.44
Superdividende	„	220 000.—
	M	244 444.44
Davon 10 % Tantieme	„	24 444.44

Aber das beweist doch gerade, daß der Betrag von M 55 716.24 Gewinnübertrag tantiemefrei geblieben ist. Es muß also die Tantieme nur von der Dividendensumme abhängig sein.

Weiter sagt Herr Seipp: „soll der Gewinnübertrag tatsächlich mit einer Tantieme nicht belastet werden, dann gibt es keinen anderen Weg als den, den gesamten Betrag ohne jeden Abzug in das neue Jahr zu übertragen"; — gemeint ist der Reingewinn nach Absetzung der 4 %igen Vordividende sowie der Zuweisungen zum Reservefond usw. Diese Ansicht ist einfach unhaltbar, wie man am besten aus dem Beispiel des Herrn Seipp selbst ersehen kann. Er stellt (S. 250) folgende Aufgabe:

„M 200 000.— Restgewinn sollen so aufgeteilt werden, daß der Aufsichtsrat 10 % von dem nach Abzug des Gewinnübertrags verbleibenden Betrag erhält."

Das ist — wenn nichts übrig bleiben soll, wie Herr Seipp es offenbar will — nicht r e c h n e r i s c h unmöglich, sondern logisch: ich kann von einer Zahl nicht ein Zehntel fortnehmen, — so daß nichts übrig bleibt! Das geht nur bei einer Tantieme von M 0.—. Es muß eben immer etwas übrig bleiben, und zwar die Dividende.

Dies Beispiel beweist also gar nichts. Die Frage mußte lauten: wie groß ist die Tantieme des Aufsichtsrats, wenn dieser 10 % von der Summe erhalten soll, die nach Abzug der gesetzlich tantiemefreien „Rücklagen" einschließlich des Gewinnübertrags vom Reingewinne verbleibt?

In diesem Falle wird natürlich immer, da ja die Tantieme nur von der Dividendensumme und ihrem eigenen Betrage berechnet wird — wie oben gezeigt —, die Tantieme $^1/_9$ der Dividendensumme sein. Aber wieso beweist das, daß der Gewinnübertrag nicht tantiemefrei blieb?

Herrn Seipp ist zuzugeben, daß die Tantieme hier n i c h t auf einer zwingenden Berechnung beruht, nur abhängig ist vom Reingewinn, sondern sich nach der Höhe der auszuschüttenden Dividende richtet, aber das beweist doch nichts für die Unmöglichkeit der Berechnung eines tantiemefreien Gewinnübertrags.

Es ist jedoch nicht nötig, — was Herr Seipp tadelt — die Höhe der Superdividende der Tantiemenberechnung zu Grunde zu legen. Es handelt sich hier um eine Gleichung mit 2 Unbekannten, nimmt man von diesen eine fest an, so läßt sich die andere berechnen. Es ist also auch möglich, die Tantieme zu bestimmen auf Grund des Restgewinnes und des Gewinnübertrags, den man tantiemefrei lassen will.

Es sei der Restgewinn R, der Gewinnübertrag G, das Aktienkapital K, die Superdividende d%, die Tantieme p%. Da nun die Tantieme vom Restgewinn nach Abzug des Gewinnübertrags berechnet werden soll, so wird, wenn T die Tantieme bezeichnet:

$$T = \frac{p}{100}\left(R - G\right).$$

Da die Dividendensumme $\frac{d}{100}$ K ist, so erhält man die zweite Gleichung:

$$R - T - \frac{d}{100}K - S = 0$$

oder:

$$\left(R - G\right) - \frac{p}{100}\left(R - G\right) = \frac{d}{100}K$$

oder:

$$\frac{100 - p}{100}\left(R - S\right) = \frac{d}{100}K$$

oder:

$$d = \frac{100 - p}{K}\left(R - G\right),$$

woraus man dann d findet, wenn man den gewünschten Gewinnübertrag einsetzt.

In der Praxis wird man jedoch deshalb auf diesem Wege nicht vorgehen, da sich für d kaum eine ganze Zahl ergeben würde. Man müßte also die dem Ergebnis nächste praktisch verwendbare Dividendenzahl nehmen, diese in die obigen Formeln einsetzen und würde so den dem gewünschten angenähertsten Gewinnübertrag erhalten.

Dies mag folgendes Beispiel zeigen:

Von M 300160,68 Restgewinn sollen soviel % Superdividende verteilt werden, daß etwa M 40000.— Gewinnübertrag von der 10%igen Tantieme an den Aufsichtsrat freigelassen werden. Nehmen wir an, daß das Kapital M 2000000.— beträgt, so erhalten wir durch Einsetzen in obige Gleichungen

$$T = \frac{1}{10}(300160.68 - 40000) = 26016{,}07\,M \text{ und}$$

$$d = \frac{9 \,.\, 260160.68}{200000} = 11{,}7..$$

In diesem Falle wäre also, um einen M 40000.— möglichst nahekommenden Gewinnübertrag bei einfacher Dividendenzahl zu erhalten, etwa $d = 11^1/_2$ zu nehmen. Setzt man das in die obigen Gleichungen ein, so erhält man:

$$11^1/_2 = \frac{90}{2000000}(R - G) \text{ oder}$$

$$R - G = \frac{23 \,.\, 2000000}{2 \,.\, 90} = \frac{2300000}{9} = 255555{,}56$$

also

$$T = 25555.56\,M \text{ und}$$

$$G = 44605{,}12,$$ was jedenfalls dem projektiven Gewinnübertrag von M 40000.— recht nahe kommt.

Bei Besprechung der Leitnerschen Formel zur Berechnung eines tantiemefreien Gewinnübertrags sagt endlich Herr Seipp (S. 314): „nach Abzug der Dividende und der Rücklage standen noch M 20000.— zur Verfügung; sollten sie tantiemefrei bleiben, dann mußten sie ungeschmälert zum Übertrag ins neue Jahr gelangen". Das ist nicht richtig. In dem angegebenen Beispiel waren die Tantiemen ordnungsgemäß berechnet unter Außerachtlassung des Gewinnübertrags, wie sich aus der Aufstellung des Herrn Seipp selbst ergibt. Es sind gar nicht M 20000.— übrig geblieben als Gewinnübertrag, der unverkürzt hätte übertragen werden müssen, sondern wie er es ja selbst vorgerechnet hat M 13595.50 —; durch die Tantiemen wird nicht dieser Übertrag, sondern die Dividendensumme gekürzt.

Her Seipp findet bestätigt, „daß bei dem geschilderten Verfahren die Tantieme nicht abhängt von dem Betrage, den die Verwaltung der Gesellschaft verdient hat, sondern davon, was die Generalversammlung als Dividende zu deklarieren für gut findet".

Das ist aber ebenso in dem Falle, daß man den Gewinnübertrag als tantiemen**pflichtig** ansehen will. Denn da unser Handelsgesetzbuch in seinen §§ 237 und 245 bestimmt, daß die „Rücklagen" tantiemefrei zu lassen sind, deren Höhe aber über einen Minimalbetrag hinaus der Bestimmung durch die Generalversammlung unterstehen, so kommt es immer für die Höhe der Tantieme darauf an, „was die Generalversammlung als Reingewinn zu deklarieren für gut findet".

Der Schluß, welchen Herr Seipp zieht, daß nämlich seine Ausführungen zeigten, die tantiemepflichtige Behandlung des Gewinnübertrags sei die bessere Lösung, ist also nicht stichhaltig.

Bei Entscheidung der hier angeschnittenen Frage werden zunächst juristische Gesichtspunkte maßgebend sein müssen: ob der Gewinnübertrag als „Rücklage" im Sinne der §§ 237, 245 HGB. anzusehen ist; und hier herrscht eben, wie ja auch Herr Seipp auseinandersetzt, großer Streit. Will man in diesen mit wirtschaftlichen Erwägungen eingreifen, so kann man — wie m. E. Herr Seipp sehr richtig bemerkte — nicht mit der Überlegung operieren, daß die Tantiemefreiheit oder -pflicht des Gewinnübertrags irgendwie das Verhalten des Verstandes beeinflussen werde, da ja die Festsetzung des Gewinnübertrags der Generalversammlung zusteht. Aber aus diesem Grunde ist die Bemerkung des Herrn Seipp selbst an dieser Stelle nicht im geringsten überzeugend.

Wirtschaftlich erscheint meines Erachtens der Gewinnübertrag einfach als „Rücklage", er steht der Dotierung eines freiwilligen Reservefonds eigentlich ganz gleich. Höchstens geht die Heranziehung der betreffenden Summe zum Dividendenausgleich in ersterem Falle etwas „unscheinbarer" vor sich. Es kann deshalb das Ausscheiden aus der Erfolgs- und Übertragung auf die Kapitalrechnung nicht als das für die „Rücklage" ausschlaggebende Moment angesehen werden, wie Rehm es will.

Vielmehr ist anzunehmen, daß das Gesetz, als es die Rücklagen tantiemefrei bleiben ließ, als Grundlage für die Tantiemeberechnung nur die wirklich an die Aktionäre zur Auszahlung gelangende Summe angesehen wissen wollte.

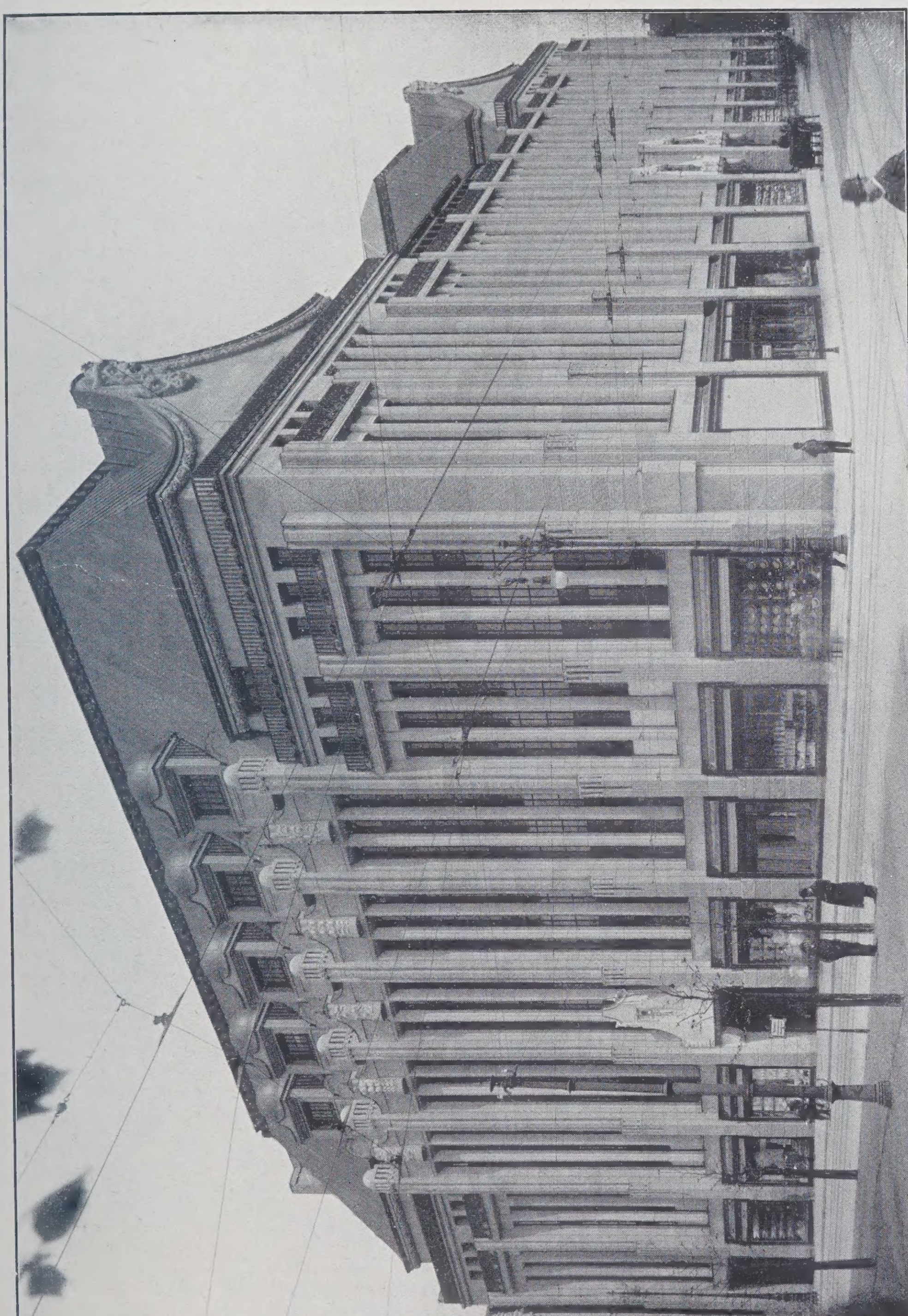
Karl Genschow, Berlin-Lichterfelde.

Diesem Hefte liegen Prospekte der Firmen *B. G. Teubner, Gerhard Kühtmann, Günther Wagner, Velhagen & Klasing* bei, die wir dem ganz besonderen Interesse unserer Leser empfehlen.

Manuskripte sind, soweit nichts anderes vereinbart, an die Redaktion, Leipzig, Seeburgstr. 57 zu senden. Die Zeitschrift erscheint monatl. einmal im Umfang von mindestens 48 Quartseiten. BEZUGSPREIS: Durch d. Buchhandel oder die Post vierteljährlich M 3.50 (K. 4.20). ANZEIGENANNAHME durch die Annoncenbüros und den Verlag: Carl Ernst Poeschel, Leipzig, Seeburgstraße 57. 1/1 Seite M 100.—, 1/2 Seite M 55.—, 1/4 Seite M 30.—, 1/8 Seite M 16.—, 1/1 Umschlagseite M 120.—; Beilagen nach Übereinkunft.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN DEUTSCHLAND: CARL ERNST POESCHEL; VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL, LEIPZIG.

FÜR DIE HERAUSGABE VERANTWORTLICH IN ÖSTERREICH-UNGARN: K. K. REGIERUNGSRAT A. SCHMID, K. K. O. PROFESSOR AN DER EXPORTAKADEMIE UND PROFESSOR AN DER K. U. K. KONSULARAKADEMIE, WIEN. GESCHÄFTSSTELLE FÜR ÖSTERREICH-UNGARN: GEWERBEBUCHHANDLUNG (OSKAR ANDREAS) WEIDLINGAU BEI WIEN; DRUCK VON POESCHEL & TREPTE IN LEIPZIG.



Warenhaus Tietz, Düsseldorf. Frontansicht von der Ecke Bazarstraße und Alleestraße

Erbaut von Architekt Jos. Olbrich † Mit gütiger Erlaubnis der Firma Leonhard Tietz, Düsseldorf



Warenhaus Tietz, Düsseldorf. Der große Lichthof

Mit gütiger Erlaubnis der Firma Leonhard Tietz, Düsseldorf

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

Beiblatt zur
„Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis"

Herausgegeben von

PROFESSOR DR. ARTHUR SCHRÖTER
MANNHEIM

3. JAHRGANG 1913/14

LEIPZIG
VERLAG CARL ERNST POESCHEL

INHALTS-ÜBERSICHT ZUM DRITTEN JAHRGANG

Heft 1, April 1913

Warenhausbauten I. Die Entwicklung der Warenhäuser in Deutschland und die kaufmännischen Voraussetzungen der Warenhausbauten (mit Bildbeilage). Von S. Schocken jr., Mitinhaber der Einkaufszentrale für Warenhäuser J. Schocken Söhne in Zwickau : : : : : : : 1
Die Kapitalsinvestition in deutsch-kolonialen Plantagen. Von Otto Jöhlinger, Redakteur des „Berliner Tageblatts", Berlin : : : : : : 6
Deutsch-italienischer Handel im Mittelalter. Von Carl Jentsch, Neisse : : : : : : : : : : 11
Westafrikanischer Faktoreibetrieb (Lagos). Von Georg Taeufert, Kaufmann in Lagos : : : 15
Bücherbesprechungen : : : : : : : : : : 16

Heft 2, Mai 1913

Der Reklamewettbewerb für Geschäftsdrucksachen und Inserate (veranstaltet vom Verein Berliner Kaufleute und Industrieller) von Dr. Paul Strauss, Berlin (mit Abbildungen): 17
Die Kapitalsinvestition in deutschkolonialen Plantagen. (Schluß.) Von Otto Jöhlinger, Redakteur des „Berliner Tageblatt", Berlin : : : 19
Deutschlands Schiffbau und Seeschiffahrt. Von Wilhelm Leda, Redakteur der „Hamburger Nachrichten", Hamburg : : : : : : : : : 24
Paulus Behaim (1519—1568), Lehr- und Wanderjahre eines deutschen Kaufmanns im 16. Jahrhundert. Von Dr. B. Penndorf, Chemnitz : 29
Bücherbesprechungen : : : : : : : : : : 31

Heft 3, Juni 1913

Warenhausbauten II. (Mit Bildbeilage.) Von S. Schocken jr., Zwickau : : : : : : : : : 33
Handlungsgehilfenrecht oder Angestelltenrecht. Von Dr. Heinz Potthoff, Düsseldorf : : : : 39
Zur Psychologie der Reklame. Von Dr. M. Picard, Heidelberg : : : : : : : : : : : : : : : 42
Der Bodensee im europäischen Wirtschaftsleben. Von Dr. Richard Hennig, Berlin : : : : : 43
Bücherbesprechungen : : : : : : : : : : 47

Heft 4, Juli 1913

Börsen und Börsenwesen in London (mit Abbildungen nach Original-Aufnahmen). Von Ludwig W. Schmidt, London : : : : : : : : 49
Psychologische und praktische Betrachtungen über die Verkehrsreklame. Von Dr. C. Herting 52
Die kaufmännischen Angestellten eines Augsburger Handelshauses im 16. Jahrhundert. Von Prof. Dr. B. Penndorf, Chemnitz : : : : : 59

Heft 5, August 1913

Die handelspolitische Lage in Angola und am Kongo. Von Dr. Paul Rohrbach, Berlin : : 65
Zwei Grundirrtümer in der Konkurrenzklauselfrage. Von Dr. Heinz Potthoff, Düsseldorf : 70
Der Deutsche Werkbund in Leipzig. Von Dr. Theodor Heuß, Heilbronn : : : : : : : : : 72
Ein Donau-Main-Kanalprojekt vom Jahre 1656. Kreisarchivar Dr. Georg Schrötter, Neuburg a. D. : : : : : : : : : : : : : : : : : : : 74
Bücherbesprechungen : : : : : : : : : : 79

Heft 6, September 1913

Die Eisenindustrie Chinas und Japans. Mit Bildbeilage Von Wilhelm Bürklin, Berlin : : : 81
Über eine Entwicklungsmöglichkeit des Detailgeschäfts. Von Dr. Benno Jaroslaw, Berlin-Wilmersdorf : : : : : : : : : : : : : : : : 87
Der Kaufmann und sein Fachunterricht bis zum 18. Jahrhundert. Von Handelslehrer Ed. Weber, Leipzig : : : : : : : : : : : : : : : : : 91
Bücherbesprechungen : : : : : : : : : : : 95

Heft 7, Oktober 1913

Mannheims Hafen, Mannheims Entwicklung (mit Abbildungen). Von Dr. Arthur Blaustein, Mannheim, Syndikus der Handelskammer Mannheim : : : : : : : : : : : : : : : 97
Das Hafen- und Industrieamt der Stadt Mannheim (mit Plan). Von Dr. H. Bartsch, Direktor des Hafen- und Industrieamtes, Mannheim : 103
Die Handelshochschule Mannheim. Von Dr. Arthur Schröter, Dozent an der Handelshochschule Mannheim : : : : : : : : : : : : : : : 107
Heinrich Lanz (mit Bild.) Von Dr. P. Schnellbach, Mannheim : : : : : : : : : : : : 115
Bücherbesprechungen : : : : : : : : : : : 120

Heft 8, November 1913

Die wirtschaftliche Erschließung Koreas (mit Abbildungen). Von Dr. Fritz Wertheimer, Berlin : : : : : : : : : : : : : : : : : : 121
Die Lage der deutschen Konsuln und Handelssachverständigen. Von Willy Brachvogel, Berlin : : : : : : : : : : : : : : : : : : 124
Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und Brasilien. Von Dr. Th. Kreuzkam, Berlin : 130
Vom Konsumenten und seinem Einfluß auf die Volkswirtschaft. Von Ilse Müller-Oestreich, Berlin : : : : : : : : : : : : : : : : : 132
Bücherbesprechungen : : : : : : : : : : : 136

Heft 9, Dezember 1913

Die Berliner Börse (mit Abbildungen). Von Dr. Adolf Roeder, Berlin : : : : : : : : : : 137
Der Rhein—Seekanal. Von Handelskammersyndikus Dr. Heinrich Olep, Neuss a. Rh. : : : 141
Die wirtschaftliche Erschließung Koreas (Schluß). Von Dr. Fritz Wertheimer, Berlin : : : : 143
Der persönliche Einfluß in Handelsgesellschaften. Von Ludwig Schmidt, London : : : : : : 148
Bücherbesprechungen : : : : : : : : : : : 151

Heft 10, Januar 1914

Die Zünfte der „Schreib- und Rechenmeister" (mit Abbildung). Von Ed. Weber, Leipzig 153
Zur Entwicklung der Bücherrevision in Deutschland. Von Prof. Dr. B. Penndorf, Chemnitz : 157
Die Mitwirkung freiwilliger Interessen-Organisationen bei der Begutachtung von Handelsgebräuchen. Von Dr. Max Metzner, Düsseldorf 159
Vorschläge zur Schaffung eines Wörterbuches der deutschen Kaufmannssprache. Von Dr. Otto Straube, Leipzig : : : : : : : : : 165
Eingelaufene Bücher — Bücherbesprechungen : 167

Heft 11, Februar 1914

Die Wiener Börse (mit Abbildung). Von Prof. Jos. Hertl, Wien : : : : : : : : : : : : : 169
Kaufmännischer Nachwuchs. Von Prof. Dr. A. Schröter, Mannheim : : : : : : : : : : 172
Mexiko und die Vereinigten Staaten von Amerika. Von Wilhelm Bürklin, Berlin : : : : : : 179
Zur Psychologie der Reklame. Von Dr. M. Picard, Berlin : : : : : : : : : : : : : : : : : : 182
Eingelaufene Bücher — Bücherbesprechungen : 184

Heft 12, März 1914

„Governor and Company of Adventurers of England Trading into Hudsons Bay (mit Abbildungen). Von Ludwig W. Schmidt, London 185
Die Zollauskunftsstellen an den Handelskammern. Von Heinrich Harmsen, Hamburg : : : : 188
Wirtschaftsverhältnisse und Wirtschaftsbeziehungen Argentiniens insbesondere zu Deutschland. Von Dr. Th. Kreuzkam, Berlin-Wilmersdorf. 195
Die Gründe für den gewaltigen Aufschwung des deutschen und für die langsame Entwickelung des französischen Außenhandels. Von Paul Giraud : : : : : : : : : : : : : : : : : : 198
Eingelaufene Bücher : : : : : : : : : : : : 200

REGISTER ZUM DRITTEN JAHRGANG

Angestellten, Die kaufmännischen, eines Augsburger Handelshauses im 16. Jahrhundert, s. Penndorf.
Angestelltenrecht, s. Potthoff.
Angola, s. Rohrbach.
Argentinien, s. Kreuzkam.
Außenhandel, deutscher, s. Giraud.
— französischer, s. Giraud.
Bartsch, Das Hafen- und Industrieamt der Stadt Mannheim 103.
Behaim, s. Penndorf.
Betrachtungen, psychologische und praktische, über Verkehrsreklame, s. Herting.
Blaustein, Mannheims Hafen, Mannheims Entwicklung 97.
Bodensee, der, im europäischen Wirtschaftsleben, s. Hennig.
Börse, Berliner, s. Roeder.
— Die Wiener, s. Hertl.
— und Börsenwesen in London, s. Schmidt, L. W.
Brachvogel, Die Lage der deutschen Konsuln und Sachverständigen 124.
Brasilien, s. Kreuzkam.
Bücherrevision, s. Penndorf.
Bürklin, Die Eisenindustrie Chinas und Japans 81.
— Mexiko und die Vereinigten Staaten 179.
China, s. Bürklin.
Deutschlands Schiffbau und Seeschiffahrt im Jahre 1912, s. Leda.
Donau-Main-Kanalprojekt vom Jahre 1656, s. Schrötter.
Einfluß, Der persönliche, in Handelsgesellschaften, s. Schmidt, L. W.
Eisenindustrie, die, China und Japans, s. Bürklin.
Entwicklung, Zur, der Bücherrevision in Deutschland, s. Penndorf
Entwickelungsmöglichkeit des Detailgeschäfts, s. Jaroslaw.
Erschließung, die wirtschaftliche, Koreas, s. Wertheimer.
Fachunterricht, s. Schröter, Weber.
Faktoreibetrieb, westafrikanischer, s. Taeufert.
Geschäftsdrucksachen, s. Strauss.
Giraud, Die Gründe für den gewaltigen Aufschwung des deutschen und die langsame Entwicklung des franz. Außenhandels 198.
Governor and Company of Adventurers of England Trading into Hudsons Bay, s. Schmidt, L. W.
Gründe für den gewaltigen Aufschwung des deutschen und die langsame Entwicklung des französ. Außenhandels, s. Giraud.
Grundirrtümer, zwei, in der Konkurrenzklauselfrage, s. Potthoff.
Hafen- und Industrieamt der Stadt Mannheim, s. Bartsch.
Handel, deutsch-italienischer, im Mittelalter, s. Jentsch.
Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und Brasilien, s. Kreuzkam.
Handelsgebräuche, s. Metzner.
Handelsgesellschaften, s. Schmidt, L. W.
Handelshochschule Mannheim, s. Schröter.
Handelskammern, s. Harmsen.
Handlungsgehilfenrecht oder Angestelltenrecht, s. Potthoff.
Harmsen, die Zollauskunftsstellen an den Handelskammern 188.
Hennig, Der Bodensee im europäischen Wirtschaftsleben der Zukunft 43.
Herting, Psychologische und praktische Betrachtungen über die Verkehrsreklame 52.
Hertl, Die Wiener Börse 169.
Heuß, Der Deutsche Werkbund 72.
Hudson-Bay-Company, s. Schmidt, L. W.
Japan, s. Bürklin.
Jaroslaw, Über eine Entwicklungsmöglichkeit des Detailgeschäfts 87.
Jentsch, Deutsch-italienischer Handel im Mittelalter 11.
Jöhlinger, Die Kapitalsinvestition in deutschkolonialen Plantagen 6, 19.
Inserate, s. Strauss.
Interessenorganisationen, freiwillige, s. Metzner.
Kapitalsinvestition in deutsch-kolonialen Plantagen, s. Jöhlinger.
Kaufmann, der, und sein Fachunterricht bis zum 18. Jahrhundert, s. Weber.
Kaufmannssprache, s. Straube.
Kolonien, deutsche, s. Jöhlinger.
Kongo, s. Rohrbach.
Konkurrenzklausel, s. Potthoff.
Konsul, s. Brachvogel.
Konsumenten, vom, und seinem Einfluß auf die Volkswirtschaft, s. Müller-Oestreich.
Korea, s. Wertheimer.
Kreuzkam, Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und Brasilien 130.
— Wirtschaftsverhältnisse und Wirtschaftsbeziehungen Argentiniens inbesondere zu Deutschland 195.
Lage, die handelspolitische, in Angola und am Kongo, s. Rohrbach.
— der deutschen Konsuln und Sachverständigen, s. Brachvogel.
Lanz, Heinrich, und sein Werk, s. Schnellbach.
Leda, Deutschlands Schiffbau und Seeschiffahrt im Jahre 1912 24.
Mannheim, s. Bartsch, Blaustein, Schnellbach, Schröter.
— Hafen, Mannheims Entwicklung, s Blaustein.
Metzner, Max, Die Mitwirkung freiwilliger Interessenorganisationen bei der Begutachtung von Handelsgebräuchen 159.
Mexiko und die Vereinigten Staaten, s. Bürklin.
Mitwirkung freiwilliger Interessenorganisationen bei der Begutachtung von Handelsgebräuchen, s. Metzner.
Müller-Oestreich, Vom Konsumenten und seinem Einfluß auf die Volkswirtschaft 132.
Nachwuchs, kaufmännischer, s. Schröter.
Olep, Der Rhein-Seekanal 141.
Penndorf, Die kaufmännischen Angestellten eines Augsburger Handelshauses im 16. Jahrhundert 59.
— Paulus Behaim 29.
— Zur Entwicklung der Bücherrevision in Deutschland 157.
Picard, M., Zur Psychologie der Reklame 42, 182.
Potthoff, Zwei Grundirrtümer in der Konkurrenzklauselfrage 70.
— Handlungsgehilfenrecht oder Angestelltenrecht 39.

Psychologie der Reklame, s. Herting, Picard.
Reklame, s. Herting, Picard.
— -Wettbewerb für Geschäftsdrucksachen und Inserate, s. Strauss.
Rhein-Seekanal, s. Olep.
Roeder, Die Berliner Börse 137.
Rohrbach, Die handelspolitische Lage in Angola und am Kongo 65.
Sachverständige, s. Brachvogel.
Schiffbau, s. Leda.
Schmidt, L. W., Börsen und Börsenwesen in London 49.
— Der persönliche Einfluß in Handelsgesellschaften 148.
— Governor and Company of Adventurers of England Trading into Hudsons Bay 185.
Schnellbach, Heinrich Lanz und sein Werk 115.
Schocken, Warenhausbauten 1, 33.
Schröter, Handelshochschule Mannheim 107.
— Kaufmännischer Nachwuchs 172.
Schrötter, Georg, Ein Donau-Main-Kanalprojekt vom Jahre 1656 74.
Seeschiffahrt, s. Leda.
Straube, Vorschläge zur Schaffung eines Wörterbuches der deutschen Kaufmanns-Sprache 165.
Strauss, Der Reklamewettbewerb für Geschäftsdrucksachen und Inserate 17.
Taeufert, Westafrikanischer Faktoreibetrieb 15.
Vereinigte Staaten, s. Bürklin.
Vorschläge zur Schaffung eines Wörterbuches der deutschen Kaufmanns-Sprache, s. Straube.
Warenhausbauten, s. Schocken.
Weber, Der Kaufmann und sein Fachunterricht bis zum 18. Jahrhundert 91.
— Die Zünfte der „Schreib- und Rechenmeister" 153.
Werkbund, der Deutsche, s. Heuß.
Wertheimer, Die wirtschaftliche Entwicklung Koreas 121, 143.
Wirtschaftsleben, europäisches, s. Hennig.
— verhältnisse und Wirtschaftsbeziehungen Argentiniens insbesondere zu Deutschland, s. Kreuzkam.
Wörterbuch der deutschen Kaufmannssprache, s. Straube.
Zollauskunftstellen an den Handelskammern, s. Harmsen
Zünfte der „Schreib- und Rechenmeister", s. Weber.

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 1 APRIL 1913

Warenhausbauten

I.

Die Entwicklung der Warenhäuser in Deutschland und die kaufmännischen Voraussetzungen der Warenhausbauten

von S. Schocken jr., Zwickau i. Sa.

DAS Warenhaus in Deutschland hat eine sehr kurze Entwicklung hinter sich. Vor zwanzig Jahren (im Jahre 1891) veröffentlichte der österreichische Volkswirtschaftler Viktor Mataja eine wissenschaftliche Arbeit über Großmagazine und Kleinhandel. Er besprach die Einrichtungen und die Eigenschaften aller damals bekannten Großmagazine in Frankreich, England und Amerika. Aus Deutschland konnte er keine Warenhäuser und Großmagazine nennen: es gab noch keine. In den letzten zwanzig Jahren ist alles das entstanden, was wir heute in Deutschland von Warenhäusern sehen.

Der Ursprung und die Entwicklung der Warenhäuser in Deutschland weicht erheblich ab von dem Ursprung und dem Werdegang der Warenhäuser in den andern Ländern.

In *Frankreich* — dem Mutterlande der Warenhäuser, wo auch heute dem Umsatze nach noch die größten Betriebe Europas bestehen — ist das Warenhaus um die Mitte des vorigen Jahrhunderts herausgewachsen aus Konfektions-Spezial-Geschäften. Der Vorliebe der Franzosen für persönlichen Luxus entsprechend, war die Bekleidungsbranche in Frankreich von jeher der stärkste Zweig im Kleinhandel, und so erscheint das Herauswachsen der Warenhausbetriebe aus den Kleinhandelsbetrieben der Bekleidungsbranche als eine gegebene, natürliche Entwicklung. Begünstigt wurde in Frankreich der Ausbau der Detailgeschäfte ins Große durch die starke Zentralisation, die ganz Frankreich nach Paris hat. In Paris konnten Warenhäuser frühzeitig entstehen, weil ganz Frankreich der Abnehmer von Paris ist, und auch Paris selber zentripetal lebt; alles strömt nach einem Hauptpunkt.

In *England* entstanden die ersten Warenhäuser in den 70er Jahren des vorigen Jahrhunderts als konsumvereinsartige Gebilde. Diese Warenhäuser auf genossenschaftlicher Grundlage spielen in England eine große Rolle. Daneben bestehen führende Warenhäuser, die gegründet sind von Engroshäusern, die nach Art des englischen Binnenhandels im *Engrosbetriebe* viele Branchen zusammenfassen und gemeinsam bearbeiten. Diese, mit Engrosgeschäften in Zusammenhang stehenden Warenhäuser, hatten von vornherein einen Vorsprung gegenüber den sonstigen Kleinhandelsbetrieben, die in England zum großen Teil wirtschaftlich von ihren Lieferanten, den großen Sortimentsengroshäusern, abhängen.

Ebenso wie diese letztgenannten englischen Warenhäuser sind fast alle großen *amerikanischen Warenhäuser* im Besitze von Firmen, die ursprünglich Engrosgeschäfte betrieben haben oder betreiben (Marshal Field, Strauß, Macy u. a. m.). Die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit dieser Häuser ist dadurch gesteigert, daß sie drei sonst getrennte Zwischenglieder des Handels vereinigen. Neben dem Kleinverkauf an den Konsumenten leisten sie die Arbeit des Grossisten und des Importeurs (die amerikanischen Großwarenhäuser unterhalten eigene Einkaufsbetriebe in den Industriebezirken Europas).

In Frankreich, England und Amerika sind die Warenhäuser auf den Plan getreten vor der eigentlichen modernen Entwicklung der Spezial-Kleinhandelsgeschäfte. Bevor also noch die einzelnen Spezialgeschäfte sich zu großen Häusern entwickelt hatten, wurde ein großer Teil des Kundenkreises für das Warenhaus gewonnen. In Amerika z. B. ist das Warenhaus der eingesessene Hauptlieferant der Bevölkerung bis zu den obersten Schichten hinauf. Für kleine Leute bestehen in den verschiedenen, teilweise nach

Nationalitäten geteilten Stadtvierteln, kleine Geschäfte, in denen die geringeren Waren geführt werden. Wie in den großen Hotels in Tirol und in der Schweiz, die für den eleganten Verkehr eingerichtet sind, für den einfachen Touristen eine Schwemme in den unteren Räumen besteht, bestehen in Amerika in großen Warenhäusern, in den Souterrainräumen, Sonderverkaufsabteilungen für mindere Qualitäten für das Publikum, das sonst die Waren, die das Warenhaus im allgemeinen führt, nicht kaufen kann.

Ganz anders liegen die Verhältnisse in *Deutschland.* Zu der Zeit, als in anderen Ländern bereits jahrzehntelang Warenhäuser als gewaltige Großbetriebe im Kleinhandel bestanden, gab es in Deutschland noch kein Warenhaus. Es bestanden in Deutschland erfolgreiche Spezialgeschäfte — zum Teil großen Umfangs — die sich in ihrer Geschäftsführung an die eingesessenen, wohlhabenden Konsumentenkreise richteten.

Das Spezialgeschäft hatte mit seinen Leistungen mit der Entwicklung der Kaufkraft des Bürgertums in Deutschland im allgemeinen Schritt gehalten. Allenthalben war in Deutschland der Kleinhandel durch gut organisierte und gut spezialisierte Detailhäuser vertreten, die den Bedürfnissen ihres Kaufpublikums, dem breiten Bürgerstande, gut entsprachen. Die Hauptgrundsätze ihrer Geschäftsführung waren: reichliche, gut assortierte Lager, mit besonderer Bevorzugung der höheren Preislagen in allen geführten Warengattungen — die hergebrachte Trennung der Branchen wurde als selbstverständlich beibehalten —; durch persönliche Beziehungen zu den Käufern einen ausgebauten und möglichst festen Kundenkreis zu gewinnen — erlangt oft durch Gewährung von Kredit. In allen größern Orten hatten sich einzelne Spezialhäuser zu großen Kaufhäusern ausgewachsen, die ihren Umfang teilweise über den Rahmen ihres Wohnortes dadurch auszudehnen verstanden, daß sie Versandabteilungen für einen zerstreuten Kundenkreis in der Provinz an ihren Betrieb angliederten. (Herzog, Israel, Heese, Polich u. a. m.).

Als im Jahre 1892 eine ausländische Warenhausgesellschaft den ersten Versuch machte, in Deutschland einen Warenhausbetrieb zu errichten (den Kaiserbazar am Werderschen Markt in Berlin), endete dieser Versuch mit einem vollständigen Zusammenbruch des Unternehmens. Für das in den wirtschaftlich fortgeschrittenen Nachbarländern bereits blühende Warenhaus schien in Deutschland kein Platz zu sein.

Um dieselbe Zeit war aber das Warenhaus in Deutschland in den kleinsten Anfängen bereits entstanden und im Wachsen begriffen. Kleine, unscheinbare Kurzwaren-Sortimentsgeschäfte waren an der Arbeit, in Lücken, die das Spezialgeschäft gelassen hatte, einzutreten und mit ihren kaufmännischen Betrieben in die verschiedensten Branchen überzugreifen.

Besonders zwei Faktoren waren es, die das Spezialgeschäft bei seiner Geschäftsführung außer acht gelassen hatte. Bei der hohen Wertschätzung, die der Spezialhändler für die Kundschaft der gesellschaftlich ersten Kreise hatte, hatte man übersehen, die Kaufkraft der breiten Massen des aufstrebenden Volkes, die mit der wachsenden Industrialisierung Deutschlands in den 70er und 80er Jahren des vorigen Jahrhunderts entstanden war, recht zu würdigen. Zweitens hatte man die Fortschritte, die die deutsche Industrie in der Herstellung von Waren gemacht hatte, nicht genügend beachtet und zu verwerten gewußt. Man kaufte die Erzeugnisse deutscher Industrie, die oft in der nächsten Nähe hergestellt wurden, die auch, wenn der Ursprungsort weiter entfernt lag, durch die Mittel des neuen Verkehrs vom Erzeugungsorte schnell herbeizuschaffen waren, meistens aus zweiter Hand und ließ dem Zwischenhändler, dem Grossisten oft hohe Zwischenverdienste, indem man beim Einkauf Preise bewilligte, die nicht mehr im Einklang standen mit den Preisen, die der Erzeuger der Waren auf Grund der verbilligten Herstellungskosten verlangte und erhielt. (Ein Beispiel: ein Fingerhut, der im Verkauf als 10 Pfennig-Artikel galt, wurde dem Grossisten nach wie vor mit etwa 70 bis 80 Pfennig das Dutzend bezahlt, wenn auch der Fabrikantenpreis durch veränderte Verhältnisse in der Herstellung im Laufe weniger Jahre etwa von 6 bis 7 Mark das Groß auf 3 Mark das Groß zurückgegangen war.)

Die Kurzwaren-Sortimentsgeschäfte, die nach und nach zu Warenhäusern wurden, konnten sich, da sie sich an den Bedarf der breiten Massen wendeten, in den Sortimenten eng beschränken, sie ersparten dadurch die ungemein kostspielige und riskante Lagerhaltung der selten gefragten Artikel. Sie gaben die hergebrachte Trennung der Branchen auf, führten nach und nach alle Artikel ein, die als Hauptbedarfsartikel ihres Kaufpublikums in Frage kamen, führten aber zum größten Teil nur die Artikel, für die sie günstige Einkaufsmöglichkeiten hatten. Überhaupt verlegten sie den Schwerpunkt ihrer Geschäftsführung von der Beobachtung des Verkaufs auf eine scharfe Bearbeitung des Einkaufs. Besonders verstanden sie es, aus jeder Veränderung in der Leistungsfähigkeit in der deutschen Industrie rechten Nutzen zu ziehen, indem sie, in Konnex mit den Erzeugern tretend, immer auf der Suche waren, Waren, die bisher zu hohen Preisen nur für den Markt der oberen Kreise in Frage kamen, deren Herstellung aber durch Massenproduktion oder durch technische Verbesserungen verbilligt werden konnte, dem Volke zugängig zu machen. Die heute noch hie und da übliche Nachrede, das Warenhaus verkaufe einzelne Lockartikel weit unter Einkaufspreis, entstammt zum größten Teil dieser Zeit, da die Verbilligungen, die das Warenhaus in vielen Artikeln schaffen konnte, damals ganz besonders überraschend waren und oft geradezu unwahrscheinlich wirkten. (Ich will hier das oben angeführte Beispiel mit dem Fingerhut fortführen.

Von den Fingerhüten, die das Detailgeschäft das Stück zu 10 Pfg. verkaufte, gab das Warenhaus 3 Stück für 10 Pfg., und hatte dabei einen guten Nutzen.)

Die neuen warenhausartigen Unternehmungen hatten an den Orten, an denen sie auftraten, guten Erfolg. Die Art ihres Einkaufes verlangte oft den Bezug großer Quantitäten. Waren, von denen große Posten gekauft werden mußten, wurden zum Verkauf möglichst billig kalkuliert, damit die großen Mengen ihren Absatz fanden. Oft genügte hierzu die Kaufkraft eines Ortes nicht. Die Gründung von Tochtergeschäften an anderen Orten lag also sehr nahe. Tatsächlich entwickelten sich bald ganze Serien von Geschäften dieser Art in Deutschland (Julius und Hermann Tietz in Mittel- und Süddeutschland, Leonhard Tietz im Rheinlande, Knopf in Baden und im Elsaß u. a. m.).

DAS Spezialgeschäft und die kleinen Detailbetriebe sahen im Warenhaus, besonders weil es zuerst unscheinbar auftrat, billige Waren vertrieb und manche hergebrachte Form des Detailverkaufes außer acht ließ, einen minderwertigen Gegner. Man unterließ es, mit ihm handelsmäßig in Konkurrenz zu treten. Man sah den Erfolg des Warenhauses oft als unrechtmäßig an und man richtete öffentliche Angriffe gegen die Warenhäuser. Die Stadtbehörden, die politischen Parteien und die Staatsregierungen wurden gegen das Warenhaus scharf gemacht. Tatsächlich war diese Arbeit der Warenhausgegner oft nicht ohne Erfolg. So sahen sich die neuaufkommenden Warenhäuser als Objekt ständiger Angriffe einer breiten Gegnerschaft. Die Entwicklung, die die Warenhäuser in Deutschland in den Jahren um die Jahrhundertwende genommen haben, stand ganz unter dem Zeichen des Kampfes, der öffentlich gegen das Warenhaus geführt wurde. — Man kann nicht sagen, daß das Warenhaus bei diesem Kampfzustande schlecht gefahren ist. Ja, man könnte sogar sagen, daß die Entwicklung der Warenhäuser in wenig Jahren von geringen Sortimentsgeschäften zu großen, institutmäßigen Organisationen vielleicht nur möglich war unter dem die Energien komprimierenden Druck des Kampfes um das Warenhaus.

Die Mängel und Fehler des Warenhauses wurden von den Gegnern scharf beobachtet, beleuchtet, öffentlich aufgezeigt. Die Gegner weckten so immer rechtzeitig die Aufmerksamkeit der Warenhausleiter, zeigten die Mängel in der Leistungsfähigkeit ihrer Betriebe und zwangen sie zu Verbesserungen. Ein großes Stück Arbeit ist so von den Warenhausgegnern und Mittelstandspolitikern für das Emporkommen der Warenhäuser in Deutschland geleistet worden. In den meisten Fällen konnten die Warenhäuser nämlich die gerügten Mängel und Fehler beheben, da ihr allgemeiner Erfolg ihnen eine große wirtschaftliche Kraft gab. Immer wieder haben die Angriffe der Gegner die Warenhausbesitzer und -Leiter aufgerüttelt, mit den Erfolgen, die sie hatten, sich nicht zufrieden zu geben und weiter zu arbeiten an der Vervollkommnung ihrer Betriebe.

Ich will hierzu zwei Beispiele aufführen.

Die Gegner sagten dem Warenhause nach, es sei unreell, es betreibe unlauteren Wettbewerb. Hatten Warenhäuser es in der ersten Zeit in ihrer Reklame vielleicht (ich sage: vielleicht) nicht allzu genau genommen, so wurde das von den Gegnern weitestmöglich ausgenutzt und bekannt gegeben. In kurzer Zeit mußten die Warenhausleiter schon vom Standpunkte des kaufmännischen Kalküls es für richtig ansehen, ihr Reklamewesen ganz institutmäßig zu regeln und in ruhige Bahnen zu lenken. Die immer wiederkehrenden Angriffe der Gegner schärften das Interesse der Warenhausleiter, jeden auch nur geringfügigen Anstoß zu vermeiden.

Zu einer Zeit, als es in Deutschland in Warenhausankündigungen sicherlich nichts Unlauteres und kaum noch Marktschreierisches gab, vertraten die Warenhausgegner immer wieder den Standpunkt, daß man gegen das Gebaren der Warenhäuser besondere Gesetze schaffen müsse. Als das Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb in Kraft trat, glaubten viele, daß man damit ein Gesetz gegen die Geschäftsführungsart der Warenhäuser gemacht habe. Tatsächlich aber bestand diese unlautere Geschäftsführungsart der Warenhäuser nicht, und die Warenhausgegner waren entrüstet, als sie nach Einführung des Gesetzes sahen, daß nicht die Warenhäuser getroffen wurden, sondern viele um ihre Existenz ringende kleine Geschäfte, von denen manches sich bisher von Ausverkauf zu Ausverkauf geschleppt hatte. Das Warenhaus war durch seine Stellung in der breiten Öffentlichkeit *vor* einer Sondergesetzgebung für den Wettbewerb im Handel dazu gekommen, eine klare Ehrlichkeit und Reellität als Basis für die Geschäftsführung zu machen*).

Ich will ein zweites Beispiel für die Wirkung des Kampfes gegen die Warenhäuser auf ihre Entwicklung anführen und komme dabei direkt auf mein Thema „Warenhausbauten" zu.

Die Warenhausgegner bemängelten: die Warenhauslokale seien feuergefährliche Menschenfallen für die Besucher.

Die kleinen, minderen Warenhauslokale der ersten Jahre, die einen übermäßigen Zulauf des Publikums hatten — die Warenhäuser Wertheim, Rosenthalerstraße und Jandorf, Spittelmarkt in Berlin, Tietz in Nürnberg und München, Schmoller und Wronker in Frankfurt a. M. und Mannheim, Knopf in Straßburg und Karlsruhe — entsprachen in keinem Sinne den Anforderungen eines übermäßig regen Verkehrs. Allenthalben wurde von den Gegnern des Warenhauses die Polizei scharf

*) Hierüber ist weiteres ausgeführt in der Veröffentlichung des Verfassers: Kaufen und Verkaufen. Carl Ernst Poeschel, Leipzig 1912. 80 Pfg.

gemacht, allenthalben drohte den Warenhausbesitzern und -Leitern die Gefahr, daß ihre Lokale baupolizeilich geschlossen würden. Die Feuersgefahr, die in den Warenhäusern wie in jedem andern Betriebe, wo große Menschenmassen zusammenströmen, besteht, wurde in übertriebenen, tendenziösen Behauptungen vergrößert dargestellt. Lange Jahre standen die Warenhäuser unter dem Drucke der Schwierigkeiten, die ihnen wegen ihrer mangelhaften Lokale gemacht wurden. In München z. B. wurde die Anzahl der Käufer, die in dem Warenhaus Tietz sich aufhalten durfte, polizeilich vorgeschrieben, und an regen Geschäftstagen wurde das Publikum von Schutzleuten abgezählt und zurückgehalten, wenn die polizeilich bestimmte Zahl überschritten war. Als dann gründliche, klare baupolizeiliche Bestimmungen wegen der Feuersgefahr in Warenhäusern landesgesetzlich erlassen wurden, hatten die Warenhäuser bereits jahrelang wirtschaftlich daran gearbeitet, aus ihren kleinen, bedrängten Räumen herauszukommen und große, den Anforderungen der Hygiene und des Schutzes entsprechende Bauten aufführen zu können.

Wenn heute manchem objektiven Betrachter die Baulust der Warenhäuser über das Ziel hinauszuschießen scheint, so kann man sagen, daß neben den wirtschaftlichen Ursachen für die große Baulust persönliche psychologische Momente mitsprechen, zu denen besonders die Tatsache gehört, daß die Warenhäuser unter den Schwierigkeiten, die ihnen ihre kleinen Lokale verursachten, jahrelang zu leiden hatten. Ich werde in einem zweiten Aufsatz bei Besprechung der Warenhausarchitektur näher zu schildern haben, daß die deutschen Warenhäuser, die an Umfang (Umsatz) noch weit hinter den amerikanischen und französischen zurückstehen, durch ihre Bauten und ihre Einrichtungen heute führend in der Welt sind. Ich glaube, daß diese Tatsache zu einem großen Teil aus den eben geschilderten Verhältnissen stammt.

NACHDEM die deutschen Warenhäuser sich nach innen gut ausgebaut hatten und nachdem sich ihr Bereich über fast alle Zweige des Kleinhandels ausgedehnt hatte, wurden ganz besondere, wirtschaftliche Ursachen, die ich jetzt besprechen will, Anlaß zur Errichtung repräsentativer, großzügiger Bauwerke.

Das Warenhaus ist eine rein kaufmännische Institution. Es hat letzten Endes den sachlich-ökonomischen Grundsatz, *alle* Waren, die sich rationell handelsmäßig bearbeiten lassen, in den Bereich seines Handels zu nehmen. Rationell, d. h. mit mäßigen Preisaufschlägen kann der Kleinhandel nur *die* Waren vertreiben, in denen große Umsätze gemacht werden können und in denen die notwendigen Warenvorräte im Jahre viele Male umgeschlagen werden können. Billige Massenartikel und Waren des täglichen Gebrauchs konnte das Warenhaus in Deutschland bereits in den ersten Stadien seiner Entwicklung in großen Mengen mit Erfolg vertreiben; der Handel mit koststpieligeren Waren schien ihm unmöglich. Im Warenhause, dem unpersönlichen Betriebe des Kleinhandels — wo man nicht, wie in dem kleineren Spezialgeschäfte, auf die Geschicklichkeit des Verkäufers rechnen kann, der die Beziehungen und seine Bekanntschaft zu den Käufern auszunutzen versteht — gehören übermäßig große Warenvorräte dazu, um wertvollere Objekte normal verkaufen zu können. In den *deutschen* Warenhäusern war aber, ihrem Ursprung und ihrer ersten Entwicklung nach, ein genügender Umsatz, der die Unterhaltung großer Lager rationell macht, für diese teuereren Waren nicht zu erwarten. Der Aufstieg zu den besseren, gewählteren Waren und Artikeln schien deshalb dem Warenhause unmöglich. Wertvolle Stücke konnte das Warenhaus erst dann in den Bereich seines Handels nehmen, wenn es durch besondere Einrichtungen sich die Möglichkeit verschafft hatte, sie in großen Mengen umzusetzen. Das Warenhaus konnte sich diese Möglichkeit in Deutschland nur dadurch schaffen, daß es an Stelle seiner bescheidenen, einfachen Verkaufsräume, große, repräsentative Warenpaläste aufrichten ließ, die schon ihrer ganzen Ausstattung und Einrichtung nach eine Sehenswürdigkeit des Ortes wurden, die als prächtige Ausstellungshallen dem Warenhause den Zulauf auch der Käufer für bessere und teuere Stücke brachten.

Hier ist noch etwas zu sagen.

Mit den Verbesserungen der Verkehrsverhältnisse in Deutschland veränderte sich die Haltung der Käufer in der Provinz und auf dem flachen Lande. Jede neue Zugverbindung schaffte Möglichkeiten von persönlichen Einkaufsreisen nach der Großstadt. Die Käufe nach Katalogen und Musterkollektionen der Versandhäuser, die bis dahin eine große Rolle gespielt hatten, gingen relativ zurück. Der Kauf auf schriftlichem Wege war wohl immer nur als Notbehelf angesehen worden; der Käufer mußte da auf manches verzichten, was dem Kaufe erst Reiz und ein besonderes Interesse gibt. Der persönliche Einkauf in den Geschäften der Großstadt machte besonders für die Damen den Einkauf zu einem Vergnügen. Regelmäßige Reisen nach der Großstadt wurden zur selbstverständlichen Lebensbedingung für die Oberschichten der Provinzbevölkerung. Das Geschäftsleben der großen Städte erfuhr durch diesen Zuzug von auswärts eine ganz erhebliche Bereicherung.

Für die Geschäfte der Großstadt wurden die Einkäufe der auswärtigen Besucher bald wichtige Faktoren, besonders für die teuereren, wertvolleren Waren. Es ist nun naturgemäß, daß der auswärtige Besucher aus der Anzahl der ihm unbekannten oder wenig bekannten Firmen, *die* für seine Einkäufe wählt, die in den Hauptgeschäftsstraßen der Stadt große, repräsentative Verkaufshäuser unterhalten. Ebenso ziehen aber diese großen Verkaufshäuser die neu hinzu-

kommenden Einwohner des Ortes fürs erste an sich (bei dem regen Wanderleben unserer Zeit handelt es sich um große Bestandteile der Bevölkerung).

Für den Detailhandel im allgemeinen erwuchs durch diese Tatsache ein starker Anreiz zu einer regen Bautätigkeit, da keine Firma, die zu den führenden Häusern der Stadt gezählt werden wollte, auf zeitgemäße Verkaufsräume verzichten konnte. Die Warenhäuser mit ihrer breiten Geschäftsbasis und ihren großen Erfolgsmöglichkeiten waren naturgemäß dazu geeignet, bei der eben erwähnten Bautätigkeit der Detailgeschäfte die Führung zu übernehmen. Durch die Errichtung ihrer großen Verkaufshäuser in der besten Geschäftslage konnten sie, wenn sie bisher auch nur für die unteren Schichten der Großstadtbevölkerung als Lieferanten aufgetreten waren, den fremden Kaufverkehr auf sich lenken. Mit Hilfe des Umsatzes, den sie mit den auswärtigen und den neuhinzugezogenen Käufern, besonders auch in besseren Warengattungen machten, verschafften sie sich die kaufmännische Möglichkeit, auch den verwöhnten Ansprüchen der eingesessenen Großstadtkäufer in ihren Sortimenten Rechnung zu tragen.

Durch die Errichtung der großzügigen Warenhausbauten wuchs der Bereich der Waren, die rationell kaufmännisch im Warenhaus bearbeitet werden konnten, ständig im Genre nach oben.

Zum ersten Male ist diese Umwälzung in Deutschland beobachtet worden, als im Jahre 1897 der Messelsche Warenhausbau Wertheim eröffnet wurde. Die Inhaber der Firma, die Brüder Wertheim, hatten unter Führung des ältesten, Georg Wertheim, auf Grund der Erfahrungen, die sie in ihrem vorstadtartigen Warenhaus in der Rosenthalerstraße gemacht hatten, den für die ganze Entwicklung der Warenhäuser in Deutschland wichtigen Entschluß gefaßt, ein großes repräsentatives Haus, in der vornehmsten Geschäftsgegend Berlins — dem unteren Teile der Leipziger Straße — zu erbauen.

Das Warenhaus Wertheim ist in der Folge für die kaufmännische Entwicklung der Warenhäuser in Deutschland ebenso maßgebend geworden, wie die Messelsche Fassade und Ausstattung für die architektonische Behandlung der Geschäftshäuser. Durch den Messelschen Warenhausbau war das Warenhaus Wertheim aufgerückt in die Reihe der ersten Geschäftshäuser Berlins, und die innere Entwicklung des Warenhauses Wertheim hat in den seither verflossenen 15 Jahren einen ständigen Aufstieg gezeigt. Die edelsten Erzeugnisse des Kunstgewerbes, wertvolle Kunstaltertümer (Antiquitäten) sind heute bei A. Wertheim rationelle Verkaufsgegenstände des Warenhauses.

Ich will die Dienste, die die Großbauten den Warenhäusern neben der allgemeinen Repräsentation leisten können, kurz zusammenfassen. Sie geben ihnen die Möglichkeit:

1. den Verkaufsumsatz entsprechend der Größe des Baues zu vergrößern,

2. neue Warengattungen (besonders die wertvolleren und teueren) mit Erfolg in den Verkauf zu bringen,

3. den erlangten Erfolg zu stabilisieren.

Die Innenräume des großen Warenhausbaues sind eine einzige, gewaltige Warenausstellung, die täglich von Tausenden von Käufern gesehen wird. Im Vorbeigehen orientiert sich der Besucher des Warenhauses über die Waren, die zum Verkauf ausliegen, über die Preise, die sie kosten und besonders darüber, was er für seine Geldmittel sich leisten kann.

In derselben Zeit, in der in dem Detailgeschäft sonst etwa hundert Kunden eine Ware gezeigt wird, wird sie im großen Warenhaus von Tausenden von Käufern gesehen. Die Arbeit, die im Detailgeschäft der gewandte, erfahrene Verkäufer leistet, indem er den Kunden zur Anregung des Kaufinteresses die Neuheiten vorlegt, leistet die dekorative Warenauslage im Warenhausgroßbau billiger und besser.

ICH habe mich bemüht zu zeigen, wie eng der kaufmännische Erfolg der Warenhäuser zusammenhängt mit der Entwicklung ihrer Bauten. Nun könnte man aber leicht den Warenhausgroßbauten einen zu großen Anteil an den Voraussetzungen des Erfolges beimessen. Tatsächlich verbessert der repräsentative große Bau nur die *Verkaufs*möglichkeiten des Warenhauses.

Die ersten und wichtigsten Grundbedingungen für einen dauernden und wachsenden Erfolg liegen aber für das Warenhaus heute, genau noch wie in den Zeiten seiner ersten Anfänge, in der rationellen Bearbeitung des *Einkaufs*. Langjährige Geschäftserfahrung, ein Heer von erprobten, in organisierter Arbeit geschulten Angestellten, ein bis ins kleinste durchgearbeiteter Innenbetrieb, tausend und abertausende von Beziehungen zu Lieferantenfirmen fast aller Industriezweige, ein über allen Zweifel erhabener kaufmännischer Name gehören heute zu den Voraussetzungen eines rationellen Einkaufes für das Warenhaus. Hierzu kommt noch als der wichtigste Faktor: die Möglichkeit, in allen Warengattungen große Aufträge zu erteilen. Große Aufträge braucht die Industrie, um ihre Anlagen und ihre Maschinen auszunutzen; große Aufträge sind heute mehr als je die ersten Voraussetzungen für billige Preise im Einkauf. Hier liegt der Schlüssel für die dem Außenstehenden oft unerklärlich erscheinende Expansionssucht der Warenhausfirmen, hier liegt auch der Schlüssel für die Tatsache, daß es in Deutschland sehr wenige erfolgreiche und bedeutende Warenhäuser gibt, die für sich allein dastehen. Der Bedarf *mehrerer* Häuser muß zusammen kommen, um jedem einzelnen dieser Häuser an seinem Orte die rechte Voraussetzung des Erfolges: eine höhere Leistungsfähigkeit gegenüber den Konkurrenzgeschäften des Platzes, zu geben.

ZUM Schluß will ich die *Bedenken* besprechen, die gegen die großen Bauten vorzubringen sind. Kaufmännisch ist gegen die großen Bauten folgendes zu sagen: Das Bauen ist sehr kostspielig. Teurer noch als der kostbare Bau ist beim Warenhaus oft der Grund und Boden. Fast unbezahlbar sind die für die Großbauten oft nötigen Nebengrundstücke. Warenhausbauten gelten auf dem Kapitalmarkt nicht als wirtschaftlich ganz sichere Objekte, große hypothekarische Beleihungen sind sehr schwer und fast nie ohne Geldopfer zu beschaffen. Endlich muß die Warenhausfirma selbst im Bau ein großes Kapital investiert lassen. Hinzu kommen noch die Aufwendungen für eine würdige Innenausstattung. Die Errichtung großer Warenhausbauten absorbiert somit große Geldmittel, die vom Betriebskapital des Unternehmens abgehen. Sehr oft wird die wirtschaftliche Kraft der Warenhausfirmen hierdurch so sehr geschwächt, daß nicht mehr genügend Mittel zum Betrieb frei bleiben und man gezwungen ist, lange Kredite bei den Warenlieferanten zu beanspruchen. Hiermit hört für die Warenhausfirma die freie Wahl der Lieferanten in gewisser Beziehung auf. Ein bestimmter Kreis kreditgebender Fabrikanten und Großhändler wird der offizielle Lieferant — von keiner Konkurrenz, die die Kreditgewährung nicht mitmachen kann, gestört. Der kreditgebende Warenlieferant aber übernimmt, je nach der Höhe des gewährten Kredits, einen Teil des Geschäftsrisikos der Warenhausfirma. Oft läßt er sich durch erhöhte Preise diese Risikoübernahme bezahlen. — Die Warenhausfirma kann dieser Schwierigkeit entgehen, wenn sie die Möglichkeit hat, große Bankkredite zu erhalten. Die Banken, die Warenhausfirmen großen, offenen Kredit gewähren, verlangen aber für die Risikoübernahme hohe Provisionen. Das Warenhaus, das hiedurch jährlich große Geldabgaben an die Banken zu leisten hat, büßt die Möglichkeit ein, nach und nach wirtschaftlich zu erstarken.

Weniger wichtige kaufmännische Bedenken liegen in dem Bau selber. Erfahrungen im Warenhausbau haben bisher nur wenige Baufirmen. Die Technik des Baues, die innere Ausgestaltung des Warenhauses ist noch im Werden begriffen. Die Fassadenarchitektur hat erst wenige gute Lösungen gefunden. Durch diese Verhältnisse und durch den schwankenden Zeitgeschmack kann ein Bau, der heute errichtet wird, in kurzer Zeit veralten. Die Wahl des Architekten, die notwendige aktive Mitarbeit des Bauherrn am Bau verlangt künstlerische und baupraktische Urteilsqualitäten, die man bei dem Warenhausbesitzer nicht immer ohne weiteres voraussetzen kann. Leicht steht dann der fertige Bau und seine praktische Verwertbarkeit in keinem rechten Verhältnis zu den aufgewendeten Mitteln.

Ein sehr wichtiges wirtschaftliches Bedenken ist noch vorzubringen. Große, kostspielige Bauten, innen und außen aus echtem, edlen Material können *Luxuserscheinungen* werden, die die wirtschaftliche Leistung des Betriebes beeinträchtigen, wenn der Bau nicht im Einklang steht mit zwei Voraussetzungen:

I. mit der entsprechenden Größe und Leistungsfähigkeit der Firma,

II. mit einem entsprechend großen natürlichen Absatzgebiete.

Kann die Warenhausfirma durch ihre kaufmännischen Leistungen den großen Bau nicht mit starken wirtschaftlichen Energien durchfluten, so daß der Bau nur als Schale — sagen wir als schmückende Schale — das Ganze umfaßt, so tritt die Gefahr ein, daß der Bau den Betrieb erdrückt. Fehlt ein genügend großes Absatzgebiet, können z. B. die durch den kostspieligen Bau verursachten Mehrunkosten nicht gedeckt werden durch den Gewinn, den der Mehrumsatz von Waren, die gute Preisaufschläge zulassen, bringt (z. B.: elegante Damenbekleidung, Luxusartikel, Wohnungsausstattungen, kunstgewerbliche Gegenstände), so steht der große Bau wirtschaftlich wurzellocker da. In beiden Fällen wird das Warenhaus durch den ausbleibenden entsprechenden Erfolg gezwungen, die erhöhten Unkosten durch höhere Preisaufschläge auszugleichen. Es wird dadurch seinen Erfolg immer noch mehr in Frage stellen und in Schwierigkeiten geraten. So kann der große Bau die Lebensfähigkeit eines Unternehmens vernichten.

* * *

In einem zweiten Aufsatze wird es meine Aufgabe sein, über die bisherigen Warenhausbauten in Deutschland näheres zu berichten.

Die Kapitalsinvestition in deutschkolonialen Plantagen

von Otto Jöhlinger, Berlin.

MAN unterscheidet drei Arten von kolonialen Kapitals-Investitionen: die Investition in den *Boden,* die im *Handel* und Verkehr und die in *Wertpapieren.* Gerade unsere deutschen Kolonien kommen in besonderem Umfange für die erste Art in Betracht, da wir, abgesehen von Kiautschou, *reine* Handelskolonien nicht besitzen. Bei den *tropischen* Kolonien finden die Investitionen in erster Reihe in den *Plantagen* sowohl der Gesellschaften als auch der Einzel-Ansiedler statt. Es gilt dies namentlich für Deutsch-Ostafrika, Kamerun und unseren Besitz in der Südsee. Anders gestalten sich die Verhältnisse in dem subtropischen Deutsch-Südwestafrika. Hier sind es keine Plantagen, hier sind es die Farmen,

und auch diese sind entweder im Besitz von europäischen Einzel-Ansiedlern oder von Gesellschaften.

Eine *Statistik*, wie groß das Verhältnis der investierten Kapitalien bei den einzelnen Ansiedlern und bei den Gesellschaften ist, läßt sich nicht machen; denn es ist nicht möglich, zu ermitteln, wieviel die Einzel-Ansiedler bei der Einwanderung an Geld besessen haben resp. besitzen und wieviel sie in ihren Anlagen investiert haben. Auch bei den *Gesellschaften* ist es sehr schwer, ein *genaues* Bild über den Umfang der Investitionen zu erhalten. Zwar zeigt bei den Aktien-Gesellschaften die Bilanz an, wieviel Kapital für die Pflanzungen aufgewendet worden ist. Bei den in Form einer G. m. b. H. errichteten Gesellschaften läßt sich dies aber nicht immer ermitteln. Nichtsdestoweniger wissen wir, daß ein sehr großer Teil des Kapitals, das in unseren Kolonien steckt, im Grund und Boden investiert ist. Allein in Form von Gesellschaften ist es der vierte Teil des in den Kolonien arbeitenden Kapitals. Geheimrat *Franz Stuhlmann*, einer der ersten Autoritäten für Plantagen in den tropischen Kolonien, hat auf dem Deutschen Kolonial-Kongreß im Jahre 1910 einige Statistiken vorgetragen, die von großem Interesse sind. Nach seinen Ermittelungen sind — abgesehen von Südwestafrika und ohne Berücksichtigung der Siedelungsfarmen — in Plantagen investiert folgende Summen:

	Millionen Mark:	Anzahl:
Deutsch-Ostafrika	53	284
Kamerun	17	25
Guinea	13	68
Samoa	5	30
Togo	2	10
	90	417

Ganz einwandfrei ist, wie auch Stuhlmann betonte, diese Statistik naturgemäß nicht; denn unter den oben aufgeführten Gesellschaften befinden sich auch einige, die nicht nur Landwirtschaft, sondern auch *Handel* betreiben. Ja man kann sogar sagen, daß es nur sehr wenig *reine* Pflanzungs-Gesellschaften gibt; die meisten betreiben nebenbei noch einen Handel, und ein Teil des Kapitals ist naturgemäß in dem Geschäftszweig Handel investiert. Ferner ist zu berücksichtigen, daß einige Zahlen, die oben angeführt sind, gar nicht als Investition anzusehen sind, weil sie, wie z. B. beim Kaffeebau in Usambara, infolge früherer Mißerfolge *verloren* sind, oder weil sie *Gründergewinne* und dergl. darstellen. Richtiger wäre es gewesen, wenn man die Beträge genommen hätte, mit denen die Pflanzungen bei den betreffenden Gesellschaften zu Buche stehen. Aber auch dieses Bild wird nicht ganz einwandfrei werden, weil bei verschiedenen Gesellschaften infolge Abschreibungen Verminderungen des Buchwertes vorgenommen worden sind.

Was nun die *Rentabilität* des in den Plantagen investierten Kapitals anbetrifft, so muß man leider konstatieren, daß diese weit hinter den Erwartungen zurückbleibt. Eine auffallend große Anzahl von Plantagen-Gesellschaften arbeitet mit Unterbilanz oder ohne Gewinn. Eine Dividende schütten nur sehr wenige aus, und wo diese verteilt wird, da rührt sie zum Teil noch aus dem *Handelsgeschäft* her. Hieraus erklären sich auch die hohen Dividenden, die einige *Südsee-Gesellschaften* ausschütten, die nämlich neben der Landwirtschaft noch einen schwunghaften Handel mit den Produkten der Eingeborenen betreiben oder am Phosphatabbau beteiligt sind. Die Gesellschaften, die aus den Erträgnissen der Landwirtschaft eine Dividende geben, sind nicht sehr zahlreich, und die Dividende ist bei den meisten recht gering. Wenn auch einzelne Kulturen sehr rentabel sind, so stehen diesen wieder andere gegenüber, die Unsummen für Lehrgeld erfordert haben. Dabei sind die Abschreibungen und Rücklagen oft sehr gering. Würden diese Abschreibungen in dem Maße vorgenommen, wie man es in deutschen kaufmännischen Unternehmungen zu tun gewohnt ist, so würde der Gewinn weiter ganz beträchtlich geschmälert werden. Hinzu kommt noch ein Punkt, der die Ertragsfähigkeit der Pflanzungen sehr beeinträchtigt: die heimische *Verwaltung*. Diese steht oft bei Plantagen-Gesellschaften in gar keinem Verhältnis zu dem Umfang des Unternehmens, und sie arbeitet *viel zu teuer*. Infolgedessen können einige Plantagen-Gesellschaften gar nicht konkurrieren, weil sich durch die heimische Verwaltung und durch zu kostspielige Anlagen der Preis der Produkte von der Erzeugung bis zum Verkauf beinahe verdoppelt. Dieser Übelstand ließe sich allerdings vermeiden, wenn in geeigneter Weise gleichgeartete Unternehmungen gemeinsam verwaltet würden.

Um nun zu untersuchen, wo man das heimische Kapital ermuntern soll, Anlagen zu fördern resp. wo man vor Kapitals-Investitionen in den Kolonien warnen muß, werden wir uns daher mit den wichtigsten *Produkten*, die die Plantagen hervorbringen, beschäftigen und hierbei die Aussichten für die Produktion und die Rentabilität näher ins Auge fassen. Es kommen hierfür in der Hauptsache folgende Produkte in Betracht: *Kokos, Kaffee, Kakao, Baumwolle, Sisal* und *Kautschuk*.

Die *Kokospalme* ist die sicherste Kultur und gleichzeitig auch die dauerhafteste Kapitals-Anlage, die wir bei den europäischen Plantagen kennen. Damit ist nun keineswegs gesagt, daß die Kokospalme überall gedeiht; denn es gibt sehr viele Gegenden in unseren Kolonien, in denen die Pflanzer mit dem Anbau von Kokospalmen *Mißerfolge* gehabt haben, so namentlich in *Tanga*. Aber was den Anbau von Kokos so rentabel macht, das ist die Tatsache, daß es sich hier um eine *Dauerkultur* handelt, die nicht so sehr den Einflüssen der Witterung aus-

gesetzt ist und bei der man durch eine einzelne Mißernte, wie beispielsweise bei der Baumwolle, nicht so sehr geschädigt werden kann. Allerdings braucht die Kokospalme sieben Jahre bis zu ihrer Entwickelung, d. h. bis sie ertragsfähig wird. Aber nach dieser Zeit liefert sie jedes Jahr einen Ertrag, und man hat festgestellt, daß Kokospalmen 70—80 Jahre alt werden. In Deutsch-Ostafrika finden wir nicht weniger als 600 000 Kokospalmen, die im Besitz von Weißen sind. Da, wie erwähnt, die Kokospalme eine Dauerkultur ist und als Kapitalsanlage vollständig sicher ist, so kommen Kokospfanzungen sogar für hypothekarische Beleihungen in Betracht, was, wie wir später sehen werden, bei anderen Kulturen, die durch Unwetter leicht zerstört werden können, nicht der Fall ist. Infolgedessen werden in Ostafrika häufig Kokos-Pflanzungen gegen Bar-Darlehen verpfändet, und der weiße Pflanzer ist dann in der Lage, sich, wenn er Kokospalmen pflanzt, *Betriebsmittel* zu verschaffen. Außer in Deutsch-Ostafrika finden wir die Kokospalme noch in Togo, wo sie aber zahlenmäßig hinter Deutsch-Ostafrika zurückbleibt. Eine viel größere Rolle als in Deutsch-Ostafrika und in Togo spielt der Anbau von Kokospalmen in der *Südsee*, wo diese Kultur sowohl bei den Eingeborenen als auch bei den Pflanzern eine sehr große Beachtung findet. Namentlich in Samoa verfügt die *Deutsche Handels- und Plantagen-Gesellschaft der Südsee-Inseln,* eines unserer ältesten Kolonial-Unternehmungen, über mehr Kokospalmen, als in ganz Ostafrika zusammen sind, und in Neu-Guinea, wo man ca. zwei Millionen Kokospalmen gezählt hat, hat die *Neu-Guinea-Co.* ebenfalls einen Besitz an Kokospalmen, der so groß ist, wie der ganze Bestand von Kokospalmen in den Händen europäischer Ansiedler in Deutsch-Ostafrika.

Das Produkt, das aus der Kokospalme gewonnen wird, heißt die *Kopra,* und dieses wird in der heimischen Industrie in steigendem Umfange gebraucht. Infolge der Teuerung der Fettwaren, namentlich Butter und Schmalz, hat sich ein steigender Bedarf für Kopra in der letzten Zeit gezeigt, woraus eine Preiserhöhung für dieses Produkt resultierte. Die steigende Verwertung von Kopra war für die Pflanzer sehr günstig, und die Kokospalmen werfen für viele eine stattliche Rente ab. Bei der Kokoskultur ist im Gegensatz zum Sisalhanf der Konsum sehr ausdehnungsfähig, und unsere deutsche koloniale Kopra-Produktion bleibt weit hinter dem Bedarf zurück. Da auch der Weltmarkt für dieses Erzeugnis sehr aufnahmefähig ist, so erscheint die Ausdehnung der Kokos-Kulturen, die in den letzten Jahren vorgenommen wurde, durchaus unbedenklich. Man beurteilt die *Aussichten* der Kokos-Plantagen im allgemeinen sehr günstig, und wenn auch zurzeit die Eingeborenen-Produktion an Kopra stärker ist als die der Pflanzer, so dürfte doch die Zeit nicht mehr fern liegen, in der die Kopra-Erzeugung der Plantagen überwiegt.

Voraussetzung für eine gedeihliche Entwickelung der Kokos-Plantagen ist allerdings, daß es gelingt, den geeigneten Boden herauszufinden und die Insekten, die den Kokospalmen schädlich sind, zu beseitigen. In hohem Grade wurden vor einigen Jahren die Kokos-Pflanzungen in der Südsee durch Cyklone beeinträchtigt, die große Plantagenbestände vernichtet haben.

Die Kultur von Kokospalmen gehört zu denjenigen, die sowohl vom Groß-Kapital als auch vom Klein-Kapital und von den Eingeborenen betrieben werden, so daß hier *nicht nur* die Frage entsteht: „Eingeborenen-Kultur oder Plantagen-Wirtschaft", sondern außerdem noch die Frage: „Großbetrieb oder Kleinbetrieb?" Diese Frage ist für jede einzelne Kolonie anders zu beantworten. Für *Deutsch-Ostafrika* kommen zu einem großen Teil Gegenden für die Eingeborenen-Kultur in Betracht, und auch Kleinsiedler haben teilweise recht gute Erfolge mit Kokos-Anbau erzielt. Große Unternehmungen dagegen dürften bei einer zu umfangreichen Ausdehnung der Kokos-Plantagen keine allzu starken Erfolge erzielen, da sich häufig herausgestellt hat, daß die Eingeborenen nachts von den europäischen Pflanzungen Kokosnüsse stehlen und an die Inder verkaufen. Ein Mittel gegen diesen Diebstahl gibt es schwerlich, und da die Eingeborenen in Ostafrika selbst produzieren, so ist es schwierig, später herauszufinden, welchen Kokos die Eingeborenen selbst gebaut und welchen sie gestohlen haben. Diese Tatsache hindert in Deutsch-Ostafrika oft die Entstehung großer Kokos-Plantagen. Im Gegensatz hierzu nimmt man allgemein an, daß in der *Südsee* die Kokos-Kultur sich *nicht* so sehr für mittlere und kleine Betriebe eignet, sondern mehr für große und kapitalkräftige Unternehmungen, und das hängt zum Teil auch schon damit zusammen, daß man, wenn man Kokospalmen pflanzt, sieben Jahre warten muß, bis sie den ersten Ertrag liefern. Zu dieser Wartezeit sind Kleinsiedler indes nicht in der Lage, sondern nur ganz große Gesellschaften, die *sieben Jahre lang auf den Zinsgenuß* verzichten können.

Ein Produkt, das von Plantagen-Wirtschaften sowohl, als auch von einzelnen Ansiedlern angebaut wird und das außerordentlich viel *Mißerfolge* aufzuweisen hatte, ja, bei dem sich sogar die meisten Fehlschläge konstatieren lassen können, ist der *Kaffee.* In diesem Produkt fanden schon seit Jahren umfangreiche Kapitals-Investitionen statt, die indes eine Rente in den meisten Fällen bis jetzt nicht erbracht haben. Seit dem Jahre 1902 widmete man dem Anbau von Kaffee in Deutsch-Ostafrika ein sehr großes Interesse; aber man beging den Fehler, wahllos Kaffee anzupflanzen, ohne vorher die Bodenverhältnisse geprüft zu haben. *Usambara* ist die Gegend, in der die meisten Mißerfolge er-

zielt wurden, die wir bis jetzt in unserer Kolonialwirtschaft aufzuweisen haben. Die Qualität des Kaffees in Usambara ist zwar ausgezeichnet, aber der Ertrag blieb ganz weit hinter den Erwartungen zurück. Hinzu kam die für Kapitals-Investierungen wenig erfreuliche Tatsache, daß die Kaffeepreise auf dem Weltmarkt sehr niedrig standen, so daß hierdurch jede Rentabilität ausgeschlossen wurde. In *Brasilien,* namentlich im Staate Sao Paulo, in dem der größte Teil des Kaffees der Welt erzeugt wird, hatte die Produktion nämlich, angeregt durch die anormal hohen Preise der achtziger Jahre, einen nie geahnten Umfang angenommen, und die Folge davon war, daß der Weltmarktpreis immer tiefer sank. Schließlich hatte er, infolge wachsender Produktion, mit der der Verbrauch nicht gleichen Schritt hielt, einen so tiefen Stand erreicht, daß selbst die Sao-Pauloer Pflanzer keine Rente mehr herauswirtschaften konnten, trotzdem diese viel billiger produzieren können als irgend ein anderes Land der Erde. Diese Vorkommnisse machten sich in Deutsch-Ostafrika ganz besonders fühlbar; denn die Produktionskosten in Deutsch-Ostafrika stellten sich viel höher als die in Brasilien, umsomehr, als der Ertrag pro Baum in Usambara weit hinter dem in Südamerika, wo die klimatischen und Bodenverhältnisse viel günstiger sind, zurückblieb. Die Pflanzer arbeiteten nicht nur ohne Verdienst, sondern teilweise sogar mit schweren Verlusten. Die Folge davon war, daß man immer mehr vom Kaffeebau abkam und frühere Pflanzungen verließ oder sie teilweise mit Kautschuk bepflanzte. In der Statistik kommt das klar zum Ausdruck: Waren im Jahre 1896 noch sechs Millionen Kaffeebäume in Deutsch-Ostafrika vorhanden, so ging diese Zahl im Laufe der Jahre derartig zurück, daß 1910 nur noch $3\frac{1}{2}$ Millionen, 1911 nur noch 2,3 Millionen vorhanden waren. Außerdem sind im Jahre 1911 noch 1 Million noch nicht tragfähiger Bäume gezählt worden. Diese Abnahme des Bestandes an Kaffeebäumen ist, so kostspielig und schmerzlich sie auch für die Beteiligten war, für die Entwickelung Ostafrikas von Vorteil gewesen; denn man hat die *ungeeigneten* Böden, auf denen ein rentables Arbeiten unmöglich war, verlassen, und man hat sich nur auf die *guten* Böden *beschränkt.* Hierdurch wird eher eine Rentabilität des investierten Kapitals gewährleistet, und neuerdings scheint es, als ob der Kaffeeproduktion *günstigere Aussichten* bevorständen. Man ist nämlich jetzt viel vorsichtiger im Anbau von Kaffee geworden. Man hat eingesehen, daß das Usambara-Gebirge nicht so sehr für die Kaffe-Produktion in Betracht kommt, wie die Gegend am Kilimandscharo, und man ist daher zum Kaffee-Anbau am Kilimandscharo übergegangen, wo man, soweit es sich bis jetzt beurteilen läßt, günstige Erfahrungen gemacht hat. Ja, es scheint sogar, als ob im Gegensatz zu den teilweise recht groß angelegten Unternehmungen in Usambara die Kleinsiedelungen am Kilimandscharo viel eher zum Kaffeebau geeignet sind. Die Kleinsiedler haben nicht so ausgedehnte Pflanzungen und können den einzelnen Pflanzen eine viel größere Sorgfalt angedeihen lassen. Das ist für die Entwickelung und Ertragsfähigkeit des Kaffees von großer Bedeutung. Also hier haben wir ein Produkt, bei dem Groß-Kapital weniger in Betracht kommt als der Kleinbetrieb. Aber auch hier ist zu berücksichtigen, daß dem Anbau durch *Eingeborenen*-Kulturen leicht Wettbewerb gemacht werden kann, da die Eingeborenen viel billiger produzieren können als die Ansiedler. Schon jetzt haben die Eingeborenen von Deutsch-Ostafrika es zu einer Ausfuhr im Werte von 200 000 M gebracht, während der von den Plantagen ausgeführte Kaffee nur das Dreifache, nämlich 600 000 M betrug. Zur Verbesserung des Kaffees ist in der letzten Zeit viel geschehen, namentlich auch in Bezug auf Bekämpfung von Insekten, die früher den Plantagen sehr geschadet haben.

Für die Kaffee-Anpflanzungen ist insofern eine Besserung eingetreten, als seit einigen Jahren die *Kaffeepreise ganz enorm gestiegen sind.* Die brasilianische Regierung hat sich nämlich auf Drängen der Kaffeepflanzer zu einer Maßregel verstanden, deren Wirkungen sich auf dem Weltmarkt stark fühlbar machen. Sie hat nämlich im Jahre 1906 den Kaffee „valorisiert", d. h. sie kaufte 8 Millionen Sack Kaffee und speicherte ihn auf, um dadurch den Preis auf dem Weltmarkt zu steigern. Das ist ihr denn auch im vollsten Umfang gelungen. Die Kaffeepreise sind infolgedessen ganz gewaltig gestiegen, unterstützt durch kleine brasilianische Ernten. Von den hohen Notierungen auf dem Weltmarkte haben jetzt unsere Pflanzer in Ostafrika beträchtliche Vorteile. Einige, die bisher stets nur mit Verlust gearbeitet haben, werden nunmehr einer Rentabilität entgegengeführt resp. in den Stand gesetzt, die frühere Unterbilanz zu tilgen, und das ist umso erfreulicher, als die in Ostafrika bestehenden Gesellschaften bis jetzt meist eine Dividende noch nicht ausgeschüttet haben. Beispielsweise die *Kaffee-Plantage Sakarre,* die bereits im Jahre 1898 gegründet worden ist, hat erst im Jahre 1911 die erste Dividende verteilt. Die *Usambara-Kaffee-Gesellschaft,* die im Jahre 1893 gegründet wurde, hat noch nie eine Dividende gezahlt; aber auch sie konnte in den letzten Jahren einen kleinen Gewinn erzielen. Immerhin erscheinen die Aussichten der Kaffeeplantagen noch etwas ungeklärt, und man wird bei weiteren Kapitals-Investierungen in diesem Produkt vorläufig eine gewisse *Vorsicht* nicht außer acht lassen dürfen. Wenn wieder große brasilianische Ernten eintreten, so können leicht die jetzt sehr rentablen Kaffeepreise eine Änderung erfahren.

Der Anbau von *Kakao* hat viel günstigere Resultate erzielt als der von Kaffee. Namentlich

in Kamerun wird die Kakao-Produktion sehr viel durch große Plantagen betrieben. Außerdem finden wir eine Kakao-Produktion in Samoa, Neu-Guinea und in Togo. Dabei sei darauf aufmerksam gemacht, daß der Kakao, der in der Südsee gewonnen wird, in Bezug auf Qualität besser ist als der von Kamerun, was sich in der Hauptsache durch die klimatischen Verhältnisse erklärt. Trotzdem daß nun der Anbau von Kakao in den deutschen Schutzgebieten sehr ausgedehnt worden ist, so hat sich die Rentabilität doch nicht immer sehr günstig gestaltet, da Krankheit und Insekten den Ertrag vielfach beeinträchtigt haben. Hinzu kommt, daß ähnlich wie bei Kaffee auch die *Preise* von Kakao nicht immer rentabel waren, wenn auch die Produktion von Kakao keineswegs in einem so anormalen Verhältnis zum Verbrauch stand, wie die von Kaffee. Ein Weltmarktpreis von M 110.— pro D. Ctr. wird bereits vielfach als die niedrigste Grenze bezeichnet, bei der man mit Nutzen noch Kakao verkaufen kann.

Während nun im Herbst des Jahres 1907 infolge von Preistreibereien die Notierungen für Kakao auf beinahe 230 M standen, hat die Krisis, die Ende 1907 einsetzte, die Notierung von Kakao im Jahre 1909 sogar bis auf 88 M herabgesetzt. Das ist ein Preis, der bei sehr vielen unserer Plantagen-Gesellschaften nicht einmal die Unkosten deckt. Infolgedessen haben viele ohne Rente arbeiten müssen, umsomehr, als einige Pflanzungen außerdem noch unter Witterungsschäden zu leiden hatten. In Kamerun betreiben meist nur große Gesellschaften die Kakao-Produktion, und namentlich am Fuße des Kamerunberges findet man eine ganze Reihe von Pflanzungs-Gesellschaften, die sich mit dem Anbau von Kakao beschäftigen. Hierher gehören u. a.: die Pflanzung Debundscha, die Gesellschaft Meanja, die Molive-Pflanzungs-Gesellschaft, ferner das Privatunternehmen Oechelhausen, die Pflanzungs-Gesellschaft Viktoria u. a. m.

Im Gegensatz zu Kamerun wird in *Samoa* der Anbau von Kakao auch noch durch kleine Unternehmungen betrieben, die indes in sehr vielen Fällen nicht über genügende Mittel verfügen. Vielfach sind Pflanzer mit nur wenigen 20 000 Mark nach Samoa gekommen, um dort Kakao-Anbau zu betreiben. Im Laufe der Zeit hat sich aber bei den meisten herausgestellt, daß die Betriebsmittel nicht ausreichen, so daß sie zwecks Erhöhung dieser Mittel zur Gründung von G. m. b. H. übergingen. Vorwärts gekommen sind in Samoa nicht sehr viele Pflanzer; denn Arbeitskräfte sind auf diesem Inselgebiet sehr schwer zu bekommen und meist sehr teuer. Der Samoaner eignet sich nicht zum Arbeiter für die europäischen Unternehmer, und außerdem ist er auch nur sehr schwer für Arbeit zu gewinnen. Man hat versucht, dem Arbeitermangel durch Einfuhr von Chinesen abzuhelfen; aber auch die Chinesen stellten sich beim Betriebe sehr teuer. Lediglich die *Deutsche Handels- und Plantagen-Gesellschaft der Südsee* hat das Vorrecht, Melanesier als Arbeiter einzuführen, wodurch sich für diese Gesellschaft die Produktion verbilligt. In Kamerun gibt es etwa $4^1/_2$ Mill., in Samoa 1 Mill., in Neu-Guinea 150 000 Bäume. Insgesamt sind von Plantagen im letzten Jahre für ca. 3 Mill. M Kakao produziert worden, und man nimmt an, daß die geeignete Form für Kakao-Pflanzungen meist der *Großbetrieb* sein dürfte. In Samoa gibt es außer 9 Gesellschaften, die Kakao bauen, noch 34 Einzel-Pflanzungen. Inwieweit die Einzel-Pflanzungen rentabel wirtschaften, läßt sich nicht ermitteln. Als Minimum dessen, was angebaut werden muß, werden 20 ha bezeichnet und 50000 M sind mindestens als Betriebskapital erforderlich. Eine Pflanzung, die kleiner ist oder über ein geringeres Kapital verfügt, dürfte in der Regel kaum rentabel wirtschaften.

Die größte weltwirtschaftliche Bedeutung unter allen Kolonial-Produkten hat als Rohstoff die *Baumwolle.* Den Baumwolle braucht Deutschland in immer wachsendem Maße, und gerade der Bezug dieses Produktes ist für unsere Industrie außerordentlich wichtig. Läßt man sich also von der Frage leiten: „Welches Produkt *müssen* wir in unseren Kolonien *bauen*?“, so wird man unstreitig sich für die *Baumwolle* entscheiden. Anders aber wird die Entscheidung ausfallen, wenn man sie vom Gesichtspunkt der *Kapitals-Investition* und der *Rentabilität* aus betrachtet; denn die Frage: „Ob heimische *Kapitalisten* zum Anbau von Baumwolle in den Kolonien *angeregt* werden sollen“, ist noch keineswegs entschieden. Der Beweis der Rentabilität der Baumwoll-Plantagen ist noch *nicht* erbracht. Ja, es scheint sogar, als ob wir bei diesem Produkt noch recht viel lernen müßten und als ob das Zeitalter der Mißerfolge noch keineswegs überwunden ist. In *Togo* wird Baumwolle fast nur von *Eingeborenen* produziert. Diese Kolonie kommt also für die Frage der Kapitals-Investition weniger in Betracht. Anders ist die Situation in *Deutsch-Ostafrika.* Hier werden große Mengen Baumwolle durch Plantagen produziert, und das Areal, das mit Baumwolle bepflanzt ist, ist in der Zeit von 1909 bis 1912 von 6000 auf 14308 ha gestiegen.

Ein Anbau von Baumwolle ist nur da möglich, wo neben geeignetem Boden die Regenverhältnisse günstig sind, d. h. wo kein Regen während des Aufspringens der Kapseln fällt, da hierunter die Baumwollfaser leidet. *Usambara* ist aus diesem Grunde zum Anbau von Baumwolle weniger geeignet als das Innere oder der Süden Ostafrikas. Vielfach sind Gegenden dadurch ungeeignet, daß der *Boden* nicht in Betracht kommt. Es sind infolgedessen große *Untersuchungen* der *Bodenbeschaffenheit* vor dem Anbau von Baumwolle dringend erforderlich. Einem etwaigen Regenmangel in einigen Gegenden kann man evtl. durch künstliche Bewässe-

rung abhelfen, die den Ertrag der Baumwolle ganz gewaltig steigert. Aber gegen zu starke Regenfälle gibt es kein Mittel. Man hat also bei der Baumwolle stets mit dem *Risiko* des Wetters zu rechnen, und nur wenige Produkte unserer Kolonialwirtschaft sind so von den klimatischen Verhältnissen und der Boden-Beschaffenheit abhängig wie gerade die Baumwolle. In Deutsch-Ostafrika wird Baumwolle sowohl von den *Eingeborenen* gepflanzt als auch von einzelnen *Ansiedlern* und von großen *Gesellschaften.* Man hat früher immer behauptet, daß die großen Unternehmungen besonders in Betracht kämen, weil diese mit Hilfe von Dampfpflügen viel eher in der Lage seien, den Boden entsprechend zu bearbeiten und außerdem, da es sich um große Flächen handele, eine gleichmäßige Sorte herstellten. Hierbei ist aber zu berücksichtigen, daß das starke Aufwühlen des Bodens durch Dampfpflüge durchaus nicht immer vorteilhaft ist, da häufig die untersten Schichten keineswegs für die Vegetation sehr geeignet sind. Diese werden aber durch den Dampfpflug an die Oberfläche gebracht und hemmen häufig dadurch die Entwickelung. Rechenberg, der frühere Gouverneur von Deutsch-Ostafrika, vertrat immer den Standpunkt, daß die Eingeborenen-Kultur für die Baumwolle zu bevorzugen sei, da der einzelne Eingeborene sich mit viel größerer Sorgfalt der Baumwollpflanzen annehmen könne, als dies bei großen Plantagen möglich sei. Ein Urteil über diese Frage abzugeben, ist indes heute noch verfrüht, umsomehr, als sich noch gar nicht beurteilen läßt, in welchem Grade der Baumwollbau *rentabel* ist.

Daß wir Baumwolle im Interesse unserer heimischen Textil-Industrie bauen *müssen,* darüber besteht kein Zweifel. Aber auf *welche Art* diese Baumwolle gewonnen werden soll, darüber kann erst nach einigen Jahren ein Urteil gefällt werden. Vor allem wird vorher die Frage zu lösen sein, welche *Sorten* von Baumwolle angebaut werden sollen, und in welcher Weise man die Schädlinge, vor allem die Kräusel-Krankheit, bekämpfen kann. Gerade unter der Kräusel-Krankheit haben die großen Plantagen, u. a. die der *Leipziger Baumwoll-Spinnerei*, sehr zu leiden gehabt.

Zur Zeit beschäftigen sich in Deutsch-Ostafrika 14 Pflanzungs-Gesellschaften mit 7 Dampfpflügen mit dem Anbau von Baumwolle. Bei den meisten ist das finanzielle Ergebnis hinter den Erwartungen zurückgeblieben.

(Schluß folgt.)

Deutsch-italienischer Handel im Mittelalter

von Carl Jentsch, Neisse.

JEDER Kaufmann kennt den Geschäftsbetrieb der Breslauer Firma Schröter (Molinari) in der eisenbahnlosen Zeit aus der Beschreibung Gustav Freytags in „Soll und Haben". Ich selbst habe als Knabe noch die langen Züge sechs- und achtspänniger Frachtwagen gesehen, die dem schlesischen Gebirge zuführten, was Breslau an Waren zu versenden hatte. Hundert Jahre vorher, wo man statt der Kunststraßen nur Landstraßen gehabt hatte, war dieser Verkehr noch viel beschwerlicher gewesen, und vor tausend Jahren schleppten, wo kein Flußlauf sich anbot, Maultiere die Lasten auf Saumpfaden. Wie winzig muß die Gesamtheit der auf solche Weise in einem Jahre beförderten Lasten gewesen sein — gleichzeitige Aufzeichnungen bestätigen unsere Vermutung — im Vergleich zu dem, was heute die Eisenbahn und Riesendampfer bewältigen! Dennoch war jener Handel volkswirtschaftlich von großer Bedeutung, weil er die Industrie in Gang brachte, und er bereicherte die — allerdings wenig zahlreichen — Kaufleute, weil er weit höhere Prozente abwarf als der heutige. *Deutsche* Kaufleute gab es freilich, nachdem das römische Reich und sein Handelsverkehr untergegangen waren, zunächst überhaupt nicht in dem städtelosen Lande. Was der gemeine Mann brauchte, das erzeugte die bäuerliche oder die Großgutswirtschaft; den Vornehmen und der Kirche aber brachten jüdische Wanderhändler aus Konstantinopel orientalische Luxuswaren: Edelsteine, Gold- und Silberschmuck, seidene Gewänder, Weihrauch, Gewürze. An die Stelle Konstantinopels traten später Venedig und Genua; die Juden wurden von italienischen Kaufleuten verdrängt und auf den Geldhandel beschränkt, und zwar nach der ziemlich allgemein herrschenden Ansicht auf dessen schlechteren Teil, die Geldleihe; nur Werner Sombart sucht nachzuweisen, daß sie auch das volkswirtschaftlich wertvolle Bankwesen, die moderne Kreditorganisation, ausgebildet haben.

Mit der Gründung einiger Städte war noch nicht sofort die Entstehung des Kaufmannsstandes und eines deutschen Eigenhandels gegeben, sondern nur der Austausch von Gewerbe- und Bodenerzeugnissen zwischen den städtischen Handwerkern und den Bauern der um die Stadt liegenden Dörfer. Eigenhandel in die Ferne konnten nur solche Städte betreiben, die es zur Pflege einer gewerblichen Spezialität brachten. Leinwand und Tuch waren die ersten solcher Spezialitäten. Leinwand nur in beschränktem Maße, weil in allen Bauern-

häusern Flachs gesponnen und Garn verwebt wurde. Aber als die Leute das Tuch kennen lernten, genügten ihnen Leinenkittel und Pelze nicht mehr, und das Tuch ließ sich nun nicht im Bauernhause herstellen, denn es mußte gewalkt werden; das Walken mit den Füßen aber war schwere Männerarbeit. Auf 60 Pariser Tuchweber kamen im Jahre 1270 nicht weniger als 300 Walker; und nachdem die Walkmühle erfunden worden war, hätte die Bauersfrau erst recht nicht daran denken können, mit dem städtischen Tuchmacher zu konkurrieren. Und sobald der Wohlstand ein wenig gestiegen war, begnügte man sich mit grobem Grautuch nicht mehr, man wünschte feine Faser, schöne Farben, gute Appretur. Diese Ansprüche vermochte auch der einzelne Webermeister nicht zu befriedigen; nur eine Genossenschaft von solchen, eine Zunft, oder ein wohlhabender Kaufmann konnte aus England, aus Spanien feine Wolle, aus dem Orient Farbstoffe beziehen und Appretureinrichtungen herstellen lassen. So wuchsen Handel und Gewerbe in Wechselwirkung miteinander auf: der Handwerker wird in seinem Streben, daß Tuch außerhalb seines Wohnorts abzusetzen, zum Kaufmann, der Kaufmann wird Fabrikant oder errichtet, indem er Handwerker und ländliche Hausweber beschäftigt, ein Verlagsgeschäft. Die Kreuzzüge brachten Schwung in den Eigenhandel der Abendländer; sie verpflanzten orientalische Gewerbe und Künste zunächst nach Italien, von da in die übrigen Länder, und erzeugten einen Kaufmannstand, der auch den Levantehandel selbst in die Hand nahm.

Auch diesem schon höher entwickelten Handel jedoch fehlte ein wichtiges Glied unseres heutigen Handels: es gab weder Spedition noch Reederei; der Kaufmann mußte seine Waren selbst an den Absatzort schaffen. Daraus und aus der oben beschriebenen Entstehung des Handels ergaben sich mehrere Eigentümlichkeiten. Zunächst, daß die Textilgewerbe den Kapitalismus begründeten. Da zu ihrem Betrieb ein bedeutendes Kapital gehörte, sanken, trotz Zunftordnungen, die handwerklichen Weber, Spinner, Färber zu Lohnarbeitern von Fabrikanten herab, was die Walker und andere Hilfsarbeiter von Anfang an gewesen waren. Das gab der politischen Entwickelung solcher Stadtstaaten, in denen Textilgewerbe blühten, die Richtung: die mächtigen Wollenzünfte gewannen die Oberhand über die andern, aus Kleinhandwerkern bestehenden Zünfte. In Florenz z. B. verlief die Sache so, daß, als französische, niederländische und deutsche Konkurrenz die beiden mächtigen Wollenzünfte schwächte, zunächst die Seidenweberei Ersatz bot, die bis dahin das Monopol Luccas gewesen war, daneben aber mehr und mehr der Handel mit dem im Gewerbe verdienten Gelde Rückgrat des Staates wurde, bis zuletzt ein Haupt des Bankhauses Medici den ganzen Staat in die Tasche steckte.

Eine andere Eigentümlichkeit war, daß die Notwendigkeit, die Warentransporte zu begleiten, das Bedürfnis eines Sozius erzeugte. Gewöhnlich war dieser ein Bruder oder ein Sohn; und da einer nicht genügte, schlossen sich ganze Vetternschaften zusammen. Als im Jahre 1303 die Wechslerfirma Ardinghelli zu Florenz fallierte, bestand sie aus 19 Mitgliedern; 14 gehörten dem eigenen Geschlecht an, 5 der Familie Soldanieri. So bildeten sich Handelsgesellschaften, die auf der Familie beruhten, und die waren nun dem einzelnen Kaufmann weit überlegen; ja sie allein waren den Aufgaben gewachsen, die damals der Fernhandel stellte. Sehr bedeutende Geldmittel und viele verantwortliche Personen waren nötig, alle die Schwierigkeiten zu überwinden, von denen der heutige Kaufmann nichts weiß: da gab es auf dem Transport unzählige Zölle zu entrichten, bewaffnetes Geleite zu besolden, trotzdem Verluste durch Raub und Plünderung zu ertragen. An den verschiedenen Zielpunkten des Handels mußten entweder Faktoreien errichtet oder Agenten und Korrespondenten unterhalten werden. Der Leiter des Geschäfts mußte sich über die gewerblichen Zustände, die Absatzverhältnisse, die politische Lage entfernter Gegenden in Person oder durch *private* Korrespondenz unterrichten (aus solchen Kaufmannskorrespondenzen ist die Zeitung entstanden, die heute der Gesamtheit als Informationsquelle dient), und er mußte die Tarife aller jener Zölle, sowie die Handelsusancen der Orte kennen, mit denen er verkehrte.

Eine weitere Eigentümlichkeit war, daß die Stellung einer Stadt im internationalen Handel nicht von ihrer Größe, Einwohnerzahl und politischen Macht abhing, sodern davon, ob sie eine gewerbliche Spezialität zu pflegen in der Lage war. Daher hat das mächtige Straßburg, dessen Handwerker nur für die reiche Umgebung arbeiteten, keinen Fernhandel gehabt, während neben dem bedeutenderen Konstanz auch die kleinen Nester Ravensburg und Memmingen im internationalen Leinwandhandel eine Rolle spielten, und Rothenburg in lebhaftem Verkehr mit Como stand, allerdings als Lieferant eines Rohmaterials, an dem seine Umgebung reich war: Wolle. Nürnberg verdankte seine Bedeutung und seinen Reichtum bekanntlich seiner Metallindustrie; Aeneas Sylvius meinte, der König von Schottland würde froh sein, wenn er wohnen könnte wie ein Nürnberger Bürger.

Den deutsch-italienischen Handel jener Zeit hat Aloys Schulte nach Urkunden dargestellt; abgesehen von eigenen Betrachtungen und von einigen wenigen Angaben, die aus andern Quellen stammen, ist der Stoff dieser kleinen Skizze seinem gründlichen und anziehend geschriebenen Werke „Geschichte des mittelalterlichen Handels und Verkehrs zwischen Westdeutschland und Italien“ entnommen. Die persönliche Begleitung der Warenzüge, das dafür nötige

Aufgebot von Menschen und die bei dem Mangel an Transportanstalten unentbehrlichen Kommanditen und Faktoreien brachten die Handeltreibenden der verschiedenen Länder einander ganz anders nahe als heut, wo der größte Teil der Geschäfte auf schriftlichem, telegraphischem und telephonischem Wege erledigt wird, und der Kaufmann sich um den Transport gar nicht zu kümmern braucht. Wie häufig damals Italiener nach Deutschland und den Niederlanden gekommen sind, und wie viele sich hier dauernd niedergelassen haben, bezeugen die bei uns so häufigen italienischen Familiennamen. Die Geschichte der Niederlassungen von Deutschen in Italien kann man bei Schulte verfolgen. Mit den Kaufleuten wanderten Handwerker ein, die sich in deutschen Bruderschaften zusammenschlossen. Zu Florenz gab es mehrere solche; am genauesten ist man über die der Schuhmacher unterrichtet: Societas Virginis Marie et Sancte Katerine Teutonicorum chalzolariorum Alemannie alte. Sie hatten ihr eigenes Genossenschaftshaus mit Spital und Kapelle. Die deutsche Kolonie in Rom soll nicht nach Hunderten, sondern nach Tausenden gezählt haben. Auch dort besaßen die deutschen Schuster ein Gildehaus, die Bäcker außer ihrer schola (womit ebenfalls ein Zunfthaus gemeint ist) ein Spital und eine eigene Kirche. Sehr zahlreich waren in Italien die deutschen Gastwirte; der Deutschen Verdienst, schreibt Aeneas Sylvius, ist es, daß man ziemlich in jedem italienischen Ort ein Gasthaus findet; wo es keine Deutschen gibt, da gibt es auch keine Herberge. Woher mag wohl diese Anlage der Deutschen fürs Gastwirtsgewerbe kommen? Wahrscheinlich doch von ihrem nordischen Zuge zu den Spirituosen. Und dieser deutsche Durst hat einigermaßen den Gang der Weltgeschichte bestimmt. Um diesen in doppeltem Sinne teuren Durst sich zu erhalten und zu steigern, verbrauchten die Nordländer unglaubliche Mengen scharfer Gewürze und bezahlten die unsinnigsten Preise dafür. Der Gewürzhandel hat zuerst Venedig und dann Augsburg reich gemacht. Durch seinen Reichtum aber ist Venedig Weltmacht geworden, und ohne die Augsburger Fugger, deren Vermögen wenigstens zum Teil aus dem Gewürzhandel stammte, wäre Maximilian, dessen Geldgeber sie waren, schwerlich Kaiser geworden. Daß der Gewürzhandel nach der Umsegelung des Kaps andere Wege einschlug, hat Venedig herunter, Portugal und Holland emporgebracht und das zweite auf kurze Zeit zur Weltmacht erhoben.

Außer den Schustern und Gastwirten werden an deutschen Einwanderern in Italien besonders häufig erwähnt: Lanzknechte, Stallknechte, Pfeifer und andere Musiker, Uhrmacher, auch Baumeister; am Mailänder Dom ist eine ganze Reihe deutscher Meister tätig gewesen. Die Buchdrucker und Buchhändler waren anfänglich allesamt Deutsche. In Mailand erschien 1498 ein deutsch-italienisches Wörterbuch mit besonderer Rücksicht auf das Bedürfnis des Handels; schon 1501 erlebte es eine neue Auflage. Den Nöten der Einwohner von Como half eine Niederlassung deutscher Kaufleute ab. Das bergige Land brachte nicht Getreide genug hervor für die ziemlich dichte Bevölkerung; diese war deshalb auf Industrie angewiesen. Für eine solche sorgten deutsche Kaufleute, indem sie Rohwolle einführten und sie verarbeiten ließen; in Como und dessen Umgebung richteten sie Verlagsgeschäfte ein. Als Maximilian 1507 die Eidgenossenschaft für ein Bündnis zur Vertreibung der Franzosen aus Mailand zu gewinnen suchte, flüchteten vor dem drohenden Kriege die deutschen Kaufleute aus dem Comasker Gebiet, und die Wollweberei ging ein; sie wurde durch das einheimische Seidengewerbe ersetzt.

Wenn die deutschen Kaufleute, gleich den Handwerkern, in ausländischen Städten eigne Gildehäuser erwarben, in denen sie zusammen wohnten und ihre Geschäfte betrieben, so war das freilich eine große Annehmlichkeit und Bequemlichkeit für sie, zugleich aber eine Beschränkung. Denn für diese italienischen Fondachi galt, wie für die Kaufhäuser, die in deutschen Städten für fremde Händler errichtet wurden, das Stapelrecht. Besonders streng wurde es in Venedig gehandhabt. Nur im deutschen Fondaco, der sechsundfünfzig Wohnungsgelasse enthielt, durfte der deutsche Kaufmann absteigen, nur hierher durfte ihn der Barkenführer bringen. Das Aus- und Einpacken der Waren wurde von Sensalen der Regierung überwacht. Nur dem Venetianer darf der Deutsche verkaufen, nur von ihm kaufen; Angehörige zweier fremden Staaten dürfen nicht miteinander handeln. Ja, der fremde Kaufmann darf seine Waren nicht einmal von einem Kaufmann einer andern Nation beschauen lassen, bei hundert Pfund Strafe. Auch darf er nicht im kleinen verkaufen, Tuch nicht ausschneiden, und kein Geschäft darf ohne den Sensal abgeschlossen werden. An den Hafen, an die Schiffe wird der deutsche Kaufmann nicht herangelassen; ins Mittelmeer kann er nur über Genua oder Marseille gelangen. Der Verkehr mit Spanien schlug entweder einen von diesen beiden Wegen ein oder vollzog sich ganz zu Lande. Der jährliche Umsatz der Deutschen in Venedig wird auf eine Mill. Dukaten (nach dem Goldgehalt 10, nach heutigem Geldwert weit über 50 Mill. M), der Zollertrag, den die Republik davon zog, auf 20000 Dukaten geschätzt. Als 1572 Deutsche in Mailand die Erlaubnis zur Errichtung eines Fondaco nachsuchten, riet dem Herzog Galeazzo Maria sein Geheimer Rat, ihnen zu willfahren, da in Venedig der Ertrag des Fondaco zu den Haupteinnahmen des Staates gehöre, der Mailänder Fondaco hoffentlich eine ähnliche Summe abwerfen und den venetianischen empfindlich schädigen werde. Natürlich vergalten die Deut-

schen die Einschränkungen, die sie sich gefallen lassen mußten, mit entsprechenden Maßregeln; Venetianer durften in Deutschland, ja schon im Gebiete von Padua und Treviso, keine deutschen Waren einkaufen.

Nehmen wir zn all den Leuten, die des Geschäfts wegen von beiden Seiten über die Alpen stiegen, noch die Politiker, die den Verkehr zwischen der römischen Kurie und dem Norden vermittelnden Geistlichen, die Pilger, die Kriegsheere hinzu, so erhalten wir das Bild eines ununterbrochenen lebhaften Verkehrs, der bei der damaligen Art zu reisen und zu herbergen eine viel innigere Berührung der Nationen bedeutete als unser heutiger, mag dieser auch in der Personenzahl, besonders seit der Vollendung der Gotthardbahn, den mittelalterlichen weit hinter sich lassen. Rechnen wir von den heutigen Italienbummlern alle die ab, die mit niemandem als mit Kellnern, Lohndienern, Droschkenkutschern und ein Paar Ladenverkäufern verkehren, und bedenken wir, daß die italienischen Erdarbeiter, Drehorgelspieler und Hausierer in die deutsche Gesellschaft und in unsre Familien keinen Zutritt haben, so werden wir wohl den mittelalterlichen Verkehr für den stärkeren oder wenigstens intensiveren erklären müssen. Durch Nationalhaß wurde er nicht gestört. Es gab Feindschaften zwischen Staaten, zwischen Städten (deren meiste kleine Staaten waren), zwischen Korporationen, zwischen Parteien und die große allgemeine Feindschaft zwischen Adel und Bürgertum, aber von Nationalhaß ist im deutsch-italienischen Verkehr nichts zu spüren. Erst der Einbruch Heinrichs VII., des Luxemburgers, in Italien (1310—1313) hat in den Italienern ein Nationalbewußtsein geweckt und einen Haß gegen die Deutschen als Deutsche entzündet, der jedoch auf die Lombardei und Toskana beschränkt blieb und sich mit dem Schwinden der Gefahr wieder legte. Der Nationalhaß ist erst später, als die Staaten Nationalstaaten wurden, eine allgemeine Völkerkrankheit geworden.

Mit orientalischen Kleinodien, Spezereien und Wollgeweben hatte der internationale Handel Europas, auch Deutschlands, begonnen; am Ende des Mittelalters umfaßte er alle damals bekannten Warengattungen. Hier mögen nach Zollurkunden nur genannt werden: Azurro (Lapislazuli, aus dem die Ultramarinfarbe bereitet wurde), Glaswaren, Baumwollengewebe, deren Fabrikation eine Spezialität Ulms war. Die zahlreichen Sorten groben und feinen Tuchs werden in den Tarifen nach Ursprungsorten unterschieden. Das Beuteltuch für Mühlen z. B., erfährt man aus Straßburger und Baseler Urkunden, wurde in Clermont und Rheims angefertigt; dieses Tuch diente auch, so lange Glas noch sehr teuer war, selbst in vornehmen Häusern zum Verschluß der Fenster. Nürnberg lieferte außer seinen Uhren und Quincaillerien Leuchter, Hängelampen, Messingschüsseln, Wagen, Klystierspritzen, Kompasse, Kannen, Scheerbecken, Scheermesser, Zirkel, Spiegel. Auch viele Hüte und Sättel beziehen die Italiener aus Deutschland. Um 1500 begegnen einander in den Alpen Rosenkränze (Paternoster) und Bücher, alte und neue Zeit.

In Gegenden, wo die Natur dem Verkehr Schwierigkeiten bereitet, hat erst der Fernhandel den Nahverkehr in Gang gebracht; hätten die Schweizer nicht, um aus dem Transport Gewinn zu ziehen, die Alpenstraßen ausgebaut, so hätten sie nicht für ihr Vieh in der Lombardei Getreide und Wein eintauschen können. Das gilt besonders von der Gotthardstraße, denn der tiefe Spalt, über den die Teufelsbrücke führt, sperrte vor deren Erbauung die nördlich und südlich davon Wohnenden vollständig von einander ab. Zu umgehen war er nicht, und zu überbrücken erst, als ein erfinderischer kühner Mann auf den Gedanken verfiel, eine Brücke an Ketten aufzuhängen. Damit, schreibt Schulte, hat das Eisen seinen ersten weltgeschichtlichen Triumph gefeiert, und nicht der sagenhafte Schütze Tell, sondern der unbekannte Erbauer der stäubenden Brücke über die Reuß, vielleicht ein Schmied des Urserentales, ist der Vater der Schweiz.

Die Beförderung der Reisenden und der Waren über die Alpenpässe war gut organisiert. Der Weg war durch Stationen in Strecken abgeteilt, für jede Station eine Transportgenossenschaft oder „Porte" eingerichtet, die für Stellung von Last- und Zugtieren, für Herbergen (Susten; einige aus Frömmigkeit gestiftete Hospize waren die ersten Herbergen gewesen) zu sorgen hatten und für die Sicherheit der Reisenden hafteten. Die Instandhaltung und Verbesserung jeder Strecke war Sache der anliegenden Gemeinden. Der erste Paß, dessen Saumpfad zu einer Fahrstraße ausgebaut wurde, scheint der Septimer gewesen zu sein, denn hier zuerst werden im Jahre 1499 Wagen erwähnt, die mit Ochsen bespannt waren. Daß sich die Eigentümer der Saumpfade und Straßen die Baukosten mit Zöllen bezahlen ließen, war ganz in der Ordnung; hier lag die Sache anders als bei den zahllosen Rheinzöllen, denn die Wasserstraße des Rheinstroms brauchte weder gebaut noch ausgebessert zu werden; an Regulierung der Flußläufe dachte man damals noch nicht.

Als Paßstaat hat die Schweiz ihre Pflichten vortrefflich erfüllt, nicht bloß durch die Anlegung und Instandhaltung von Wegen und durch gute Ordnung des Transportwesens, sondern auch durch die Sicherheit, die sie gewährte. Während es in Deutschland von Raubrittern wimmelte und auch Italien an dieser Plage litt, erfreuten sich in der Schweiz die Reisenden vollkommener Sicherheit, nachdem es den Bürgern und den Bauern gelungen war, die Ritter, so viele es dort gab, teils aus dem Besitz zu verdrängen, teils zu zähmen. Sogar über die Grenzen ihres Landes hinaus reichte der

Schutz, den die Eigenossen dem Handel gewährten. Als einmal Leute des Kurfürsten von der Pfalz lombardische Kaufleute beraubt und gefangen gesetzt hatten, erwirkten die Eidgenossen auf Bitten Mailands deren Freilassung. Ihre eigenen Kaufleute blieben unangefochten, wenn sie zur Frankfurter Messe reisten, und auf einer Tagsatzung wurde berichtet, Franz von Sickingen werfe alle Kaufleute nieder, ausgenommen die eidgenössischen. Ungeachtet dieser Schonung jedoch, die sie selbst genossen, suchten sie auch diesen Störer des Handels unschädlich zu machen; sie baten den König von Frankreich, dessen pensionarius und famulus der edle Ritter war, ihn zu zügeln. — Wie die Stellung, die sich die Schweiz als Transportstaat errungen hatte, den Gang der hohen Politik beeinflußt hat, mag, wer die Verflechtung des Handels mit der Weltgeschichte in diesem Zeitraum weiter verfolgen will, bei Schulte selbst nachlesen.

Westafrikanischer Faktoreibetrieb (Lagos)

von Georg Taeufert, Lagos.

DIE Faktorei, deren Betrieb im folgenden geschildert werden soll, ist mit sechs Europäern besetzt, und ein jeder hat sein Amt und seine Würden: der Kernemaster, der Oilmaster, der Storekeeper und die Buchhalter. Ueber allen steht der Faktoreileiter, der Herr „Agent". Ein großes Tier, aber sein Stern erbleicht, wenn sich der Herr „Hauptagent" naht. Der kommt jeden Morgen mit seinem Selbstkutschierer vorgefahren, lächelt jeden leutselig an und verschwindet im Bureau des Agenten, um sich Vortrag halten zu lassen.

Die Faktorei liegt an der Lagune, welche in das Meer mündet. Da der Mündung eine Barre vorgelagert ist, können die tiefgehenden Ozeanschiffe nicht in die Lagune einlaufen, und 5 bis 800 Tonnendampfer mit flachem Boden stellen die Verbindung zwischen Reede und Binnenwasser her.

Eine Landungsbrücke, an der die Barrdampfer anlegen, führt vom Faktoreigelände weit hinein in das Wasser. Die Arbeiterschaft besteht aus sechzig Liberiajungen unter ihrem Headman. Wenn Produkte verladen werden sollen, wird die Mannschaft durch Tagelöhner ergänzt.

Das Reich des Kernemasters ist der große Lagerschuppen gegenüber der Landungsbrücke. An der Querseite des Schuppens springt das Dach weit vor und bildet so eine offene Halle, von der aus ein breites Tor in den Schuppen führt.

Unter diesem Hallendache stehen in einer Reihe drei große Eisenwagen von je zweitausend Kilogramm Wiegekraft. Die ölhaltigen Palmkerne (eigentlich sind es die über haselnußgroßen Kerne der Palmennüsse) werden von den eingeborenen Händlern in Canoes und Lagunenbooten angebracht. Besonders an Markttagen ist die Menge groß, und der Kernekäufer hat tüchtig zu tun, muß er doch manchmal hundert und mehr Tonnen an einem Tage durchwiegen. Die kräftigen Crooboys bringen die Kerne Sack für Sack aus den Booten zur Wage. Es werden immer zwanzig Säcke auf eine Schale gelegt, und zwar geht das so schnell, daß der Europäer immer nur von einer Wage zur anderen geht, um die Gewichte abzulesen. Dabei heißt es aufpassen, daß nicht etwa ein Teil zweimal gewogen wird, denn ein Nachzählen der Säcke am Schlusse ist unmöglich. Alle gewogenen Säcke verschwinden im Schuppen, wo sie ausgegossen werden. Jeder Kunde erhält für die abgelieferte Menge seinen Scheck, dessen Betrag er an der Kasse erhebt.

Auch der Oelkäufer ist stark in Anspruch genommen. Am Kran der Brücke hat er einen Teil seiner Leute stehen, die die großen Oelfässer aus den Booten hochziehen. Andere Arbeiter rollen die Gebinde in den schattigen Faktoreihof und wieder andere auf die Oelwage. Die Kontrolle ist hier leichter, denn die Zahl der gekauften Fässer kann jederzeit nachgeprüft werden. Die Fässer sind Eigentum der Firma. Die Kunden erhalten sie leer und tariert, um sie mit Palmöl gefüllt zurückzubringen. Das Oel gewinnen die Eingeborenen durch Kochen aus dem die Palmennüsse umgebenden roten Fleische.

Bei dem Einkaufe wird jedes Faß geöffnet und geprüft, ob es voll ist. Mit einem Stecher wird eine Probe genommen. Diese wird in einer Bratpfanne erhitzt. Etwaiges im Fasse enthaltene Wasser trennt sich dann vom Oele und verrät sich so. Ein sinnreiches Instrument ist die Bambusstange, an deren Ende sich kreuzweise vier Angelhaken befinden. Die Stange wird in das Faß eingeführt, um zu sehen, ob Faserstoffe, Graspfropfen und ähnliches im Bauche der Fässer ruhen. Die Händler kaufen das Oel auf den Märkten töpfeweise. Oft wird der Pfropf, der den Topf verschloß, mit in das Faß geworfen. Jedem gekauften Fasse werden die fortlaufende Nummer, Tara- und Bruttogewicht aufgekratzt. Vor der Verladung nach Europa werden alle Fässer weiß gekalkt, damit dem Küfer alle Undichtigkeiten in die Augen fallen.

Der Storekeeper, Lagerverwalter, hat die Lagerschuppen unter sich. Eisenstangen, Wellblechtafeln, Baumwollwaren, Kalk, Zement in Fässern, Tausende von Kisten von Genever, Rum in Korbflaschen und Fässern, Tabakfässer, Pulver und vieles andere mehr ruht in seiner Hut. Der Herr muß vorsichtig arbeiten, darf nicht zuviel ausliefern, in den Büchern nicht zuviel ab- oder zuschreiben, sonst stimmt sein Warenlager nicht, und er muß für den Schaden aufkommen.

Manchmal geht es wie im Taubenschlage. Der will hundert Demijohns Rum ausgeliefert erhalten, jener zeigt eine Anweisung auf ein Faß Tabak vor, ein anderer wartet auf fünfzig Stangen Flacheisen, und der schwarze Verkäufer aus dem Detailladen an der Faktorei-Hauptseite sendet wegen der Ergänzung seines Vorrates in irgendeinem anderen Artikel. Der Verwalter eilt von Türe zu Türe und muß die Augen überall haben. Im Hofe herrscht scheinbar ein großer Wirrwarr.

Ein Leben besonderer Art entwickelt sich in der Faktorei an Verschiffungstagen. Wie mancher Sonntag wird verdorben dadurch, daß sich ein Barrdampfer vor die Faktoreibrücke legt. Dann öffnet sich das breite Tor an der Längsseite des Kerneschuppens, um schwarze Gestalten auszuspeien, die mit Palmkernen gefüllte Körbe auf den Köpfen tragen. Zwei ununterbrochene Schlangenlinien ziehen sich zwischen Schuppen und Dampfer hin, die eine gebildet von den schwerbeladenen Trägern, die andere von den mit leeren Körben zurückkehrenden Arbeitern. Jeder Mann wird am Ausgange des Schuppens von einem schwarzen Gehilfen durch einen Strich notiert. Diesem „Tallyclerk" gegenüber hockt ein Neger und drückt jedem Träger eines vollen Korbes eine Biermarke in die Hand. Am Ende der Brücke steht ein Korb. Dahinein wirft ein jeder seine Marke. Anzahl der Marken und Striche muß übereinstimmen, und die Anzahl der Körbe ist zweifellos festgestellt.

Der Kernemaster hat heute die anderen Europäer als Helfer requieriert, denn alleine kann er nicht alles übersehen. Er kann nicht die Boys im Store anfeuern, die Körbe hurtig zu füllen, und gleichzeitig am Dampfer stehen und beobachten, ob auch jeder seine Marke abwirft, ehe er den Inhalt seines Korbes in das unersättliche Dampferloch entleert. Unten im Schiffsraume waten kleine Jungen auf den Palmkernhaufen hin und her, um Unreinlichkeiten wie Bindfaden, Strohstückchen usw. herauszupicken.

Von Zeit zu Zeit werden zehn Korbträger herausgegriffen, und ihre Körbe werden gewogen. Nach diesen Wiegeergebnissen und der Korbzahl wird dann das Durchschnittsgewicht eines Korbes und das Gewicht der ganzen verladenen Menge berechnet. Wenn der Dampfer alles Vorhandene aufnehmen kann, wird der Schuppen leer, und der müde Kernemaster freut sich, denn nur bei leerem Lagerhause kann er feststellen, ob der verladene Vorrat der eingekauften Menge entspricht. Storeuntergewicht ist ihm der schrecklichste der Schrecken. Schlimm sind auch die Wischer, die der Herr Hauptagent in seinem Wagen mitbringt und stirnrunzelnd verteilt, wenn das Haupthaus aus Hamburg schreibt: die mit letzten Dampfer eingetroffenen Produkte wiesen Wasser- oder zu großen Schalengehalt auf.

Bücherbesprechungen

Schiff, Emil, KLEINGEWERBLICHE WERKSTÄTTENHÄUSER. Berlin 1912. Julius Springer. 8°. 24 S. Geh. M 0.80.

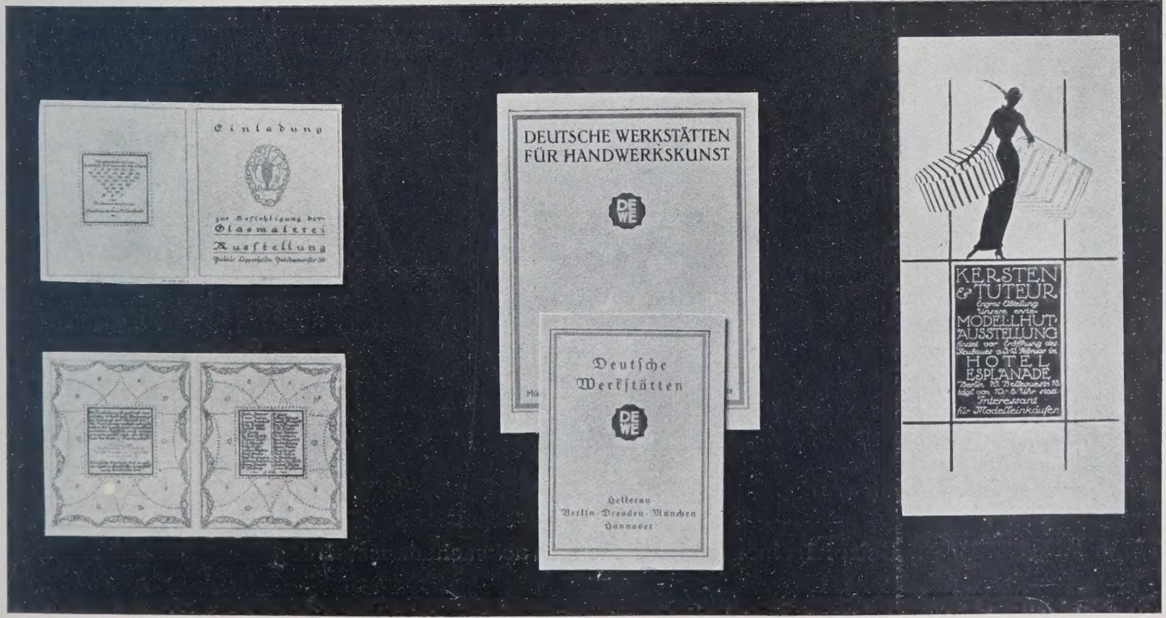
Das kleine Schriftchen stellt sich die Frage, wie dem Kleingewerbe im Kampfe mit der Großindustrie zu helfen sei. Nachdem die üblichen Mittel zu seiner Förderung — politische (gesetzgeberische Maßregeln) und wirtschaftliche (namentlich Besorgung von Kredit auf genossenschaftlicher Grundlage) — als unzureichend abgelehnt sind, schlägt der Verfasser eine neue Form der Beschaffung von Mitteln vor: Erwerbsunternehmer sollen mustergültig angelegte Werkstattgebäude errichten, in jedem solchen Gebäude eine Anzahl verschiedenartiger Werkstätten mit vollen und vollkommenen Einrichtungen an Betriebsmitteln, Werkzeugmaschinen und Werkzeugen schaffen und die einzelnen Werkstätten einschließlich der betriebsfertigen Einrichtungen an tüchtige Gewerbetreibende vermieten. An Hand einer Rentabilitätsrechnung wird die Ausführbarkeit dieses Planes dargetan. Die Probe auf das Exempel würde aber doch erst mit einer praktischen Durchführung gemacht werden können. Verfasser ist, wie er ausdrücklich hervorhebt, bei seinem Vorschlag nicht beeinflußt worden von dem Gedanken, der dem Passagekaufhaus in Berlin ursprünglich zugrunde lag.

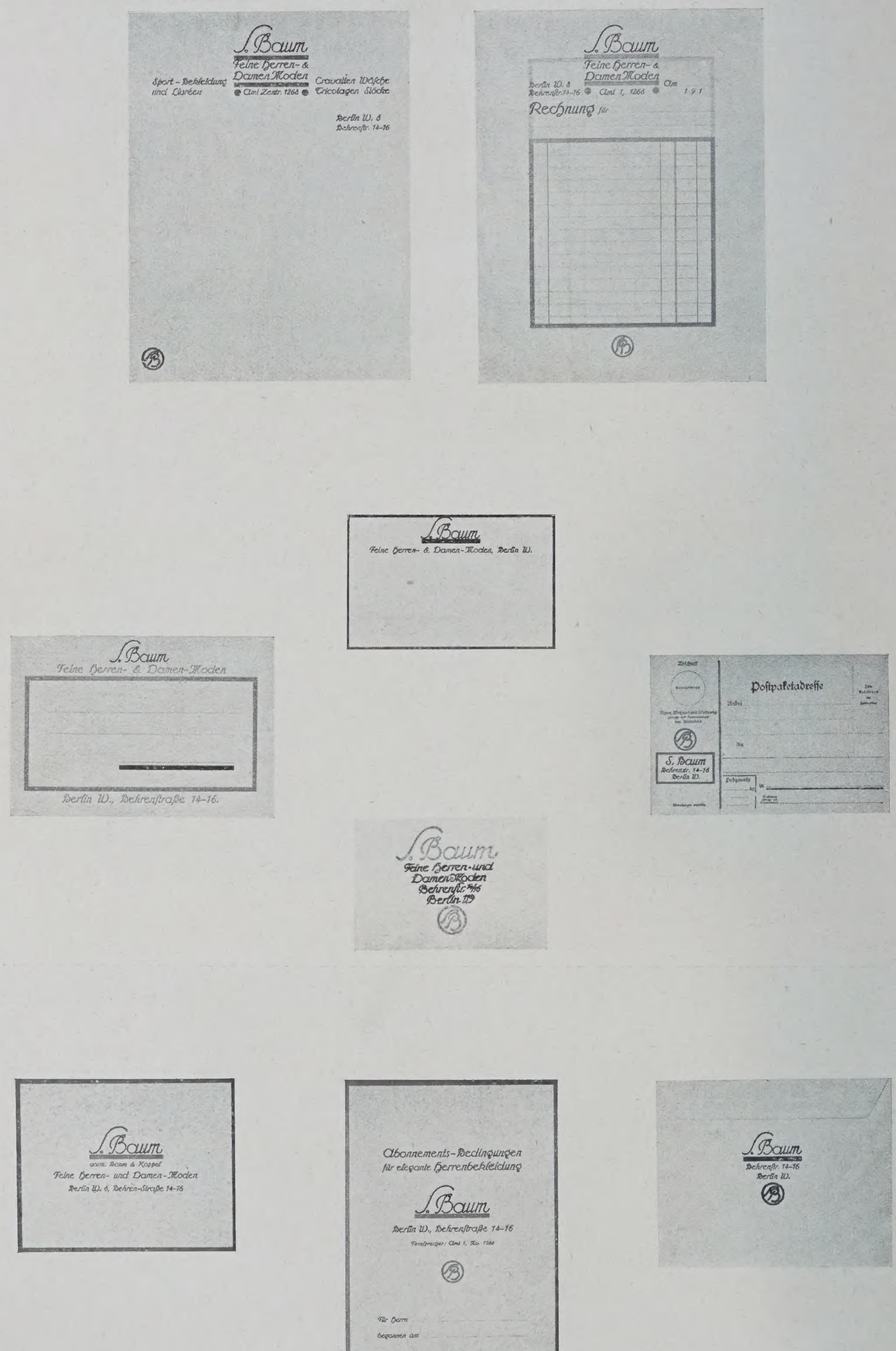
Rudolf Sinwel, STATISTISCHE ÜBERSICHTEN ZUR WIRTSCHAFTS- UND VERKEHRSKUNDE. 144 S. Verlag von Alfred Hölder, Wien und Leipzig 1912. Preis M 2.60.

Ein sehr zu empfehlendes Buch. Im ersten Teile sind für alle Länder und Kolonien ausführliche Angaben über Bevölkerung und Handel klar zusammengestellt, im zweiten Teile finden wir eine reichhaltige Übersicht über Handelsartikel, Verkehrsleistungen und wirtschaftlich bedeutsame Erscheinungen. Die Tabellen zeichnen sich durch eine Reihe von vergleichenden Angaben, durch Anführen des Beobachtungsjahres usw. vorteilhaft aus. Die Nachweise sind bei ihrer großen Anzahl recht zuverlässig, wenn natürlich auch kleinere Fehler durchgeschlüpft sind, z. B. ist die Hauptstadt von Togo (warum Togoland?) schon längst in Anecho umgetauft, die prozentuelle Verteilung der Hopfenernte ist nicht ganz richtig, usw. Die alphabetische Anordnung der Länder und der Sachen, durch die Eisen und Stahl, Bienenzucht und Honig getrennt werden, dagegen Badeschwämme und Banken, Religion und Rinder nebeneinander gestellt werden, dürfte wohl besser durch eine systematische Anordnung ersetzt werden. Wer jetzt die Angaben über Metalle zusammenstellen will, muß das ganze Buch durchblättern. Manche Tabellen sind fast unauffindbar, denn wer wird z. B. die Einwohnerzahlen der Großstädte unter der Rubrik: Millionenstädte der Erde suchen? Bei den Werten der Ein- und Ausfuhr, die übrigens trotz des österreichischen Verlages in Mark angegeben sind, könnte vielleicht der prozentuelle Anteil der Waren häufiger angegeben werden, wenigstens aber die Anordnung nach der Wichtigkeit der Produkte strenger durchgeführt werden (in Deutsch-Südwestafrika ist dies z. B. nicht der Fall). Jedenfalls ist die Veröffentlichung ein äußerst brauchbares Nachschlagebuch, das sich manchen Freund erwerben wird. *Riedel.*

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG


Manoli
Cigarettes
Manoli
Cigarettes
Die neue Manoli
Kardash
Kardash
Manoli
MANOLI
KARDASH
Optima
Manoli
Cigaretten
MANOLI
MANOLI
MONTE
BELLO
Die
neue
Manoli
Manoli
MONTE
BELLO
MANOLI
Kardash
Kardash
Die
neue Manoli
Zwei neue Manoli Cigaretten
KARDASH
MONTEBELLO
Manoli
Manoli
MANOLI
Manoli
Der Clou
Manoli
MANOLI
MANOLI
Optima


Einladung
zur Besichtigung der
Glasmalerei
Ausstellung
DEUTSCHE WERKSTÄTTEN
FÜR HANDWERKSKUNST
DE WE
Deutsche
Werkstätten
DE WE
Hellerau
Berlin · Dresden · München
Hannover
KERSTEN
& TUTEUR
MODELLHUT-
AUSSTELLUNG
HOTEL
ESPLANADE
Interessant
für Modellkäufer



Beispiel einer einheitlichen Drucksachenausstattung

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 2 MAI 1913

Der Reklamewettbewerb für Geschäftsdrucksachen und Inserate

veranstaltet vom Verein Berliner Kaufleute und Industrieller

von Paul Strauss, Berlin.

EIN imponierender Zug im kaufmännischen Leben unserer Zeit dokumentiert sich in dem mehr und mehr sich vollziehenden Übergang von der Reklame alten Stils zu einer Kundenwerbung, die mit Mitteln arbeitet, welche die moderne Geschäftsempfehlung künstlerisch wirksam wie sachlich vornehm gestalten. Am augenfälligsten ist diese Wandlung auf dem Gebiete der Plakatmalerei; das Plakat ist ja auch zur Kunstbetätigung besonders geeignet. Was gerade auf diesem Gebiete innerhalb einer ganz kurzen Spanne Zeit — bis zum Ende des neunzehnten Jahrhunderts waren Kunstplakate in Deutschland eine große Seltenheit — geleistet worden ist, davon sich zu überzeugen, ist ja an jeder Straßenecke Gelegenheit gegeben*). Hand in Hand damit und unter gegenseitiger Beeinflussung ging eine vollkommene Wandlung in der Anschauung über Geschäftsrepräsentation vermittels der übrigen Werbemittel vor sich. Langsam bricht sich die Erkenntnis Bahn, daß es der Repräsentation eines vornehmen Geschäftshauses ebenso wenig würdig ist, jene „stillen Reisenden", die Prospekte, Kataloge und anderen Drucksachen der Geschäftsempfehlung in schlechter Aufmachung und geschmacklosem Gewande hinauszusenden, wie es für als unmöglich gilt, einen schlecht gekleideten Menschen mit mangelhaften Manieren als Vertreter in die Welt zu schicken. Aber leider ist es bisher nur ein verhältnismäßig geringer Teil der deutschen Kaufmannschaft, der diese Erkenntnis auch in die Tat umsetzt. Gar viele Firmen verwenden hohe Summen für die Austattung der Geschäftsräume, für die Dekoration der Schaufenster, aber der Gestaltung der Drucksachen nach den Grundsätzen moderner Werbekunst wird weiter keine Aufmersamkeit zugewendet, obwohl diese Werbemittel in vielen Fällen das einzige Vermittlungs- und sehr oft sogar Anknüpfungsmittel zwischen Verkäufer und Abnehmer bilden, also die einzigen Träger der Geschäftsrepräsentation sind.

Gerade die Veranstaltung, von der im folgenden ausführlicher die Rede sein soll, hat die Wahrheit der oben aufgestellten Behauptungen mit betrüblicher Deutlichkeit erwiesen. Um nämlich einmal festzustellen, wieviel des Guten auf dem Gebiet der internen Geschäftsreklame bisher schon geleistet wird und um anregend auf die qualitative Veredelung der für das kaufmännische Leben an Bedeutung immer mehr gewinnenden Geschäftsdrucksachen zu wirken, veranstaltete der *Verein Berliner Kaufleute und Industrieller* im verflossenen Monat einen *Reklamewettbewerb für Geschäftsdrucksachen und Inserate*; die Beteiligung an dieser Veranstaltung stand jeder Firma frei, die innerhalb Groß-Berlins ihren Sitz oder ihre Zweigniederlassung hat. Der Kreis der Teilnehmer war also recht weit gefaßt. Eingesandt werden durften nur Drucksachen und Inserate, die die Firmen im eignen regelmäßigen Gebrauch haben. Selbstverständlich waren Druckereien mit allen ihren für den eignen Verbrauch bestimmten Drucksachen von der Konkurrenz nicht ausgeschlossen. Trotzdem sind es nur etwas mehr als 100 Firmen, die sich an dem Wettbewerb beteiligten. Und wenn sich auch unter den fehlenden eine ganze Reihe großer Firmen befinden, die über besonders mustergiltiges Material verfügen, so haben leider noch weit mehr große Berliner Häuser sich an dem Wettbewerb nicht beteiligt, weil sie es nicht *konnten*, weil ihre Drucksachen nicht den For-

*) Vergl. auch Nr. 3 des vorigen Jahrganges dieser Zeitschrift: Moderne Plakatkunst.

3

derungen moderner Werbekunst entsprechen. Ansehnliche Firmen, die auf der Leipzigerstraße, der Friedrichstraße, der Straße Unter den Linden vornehme Läden besitzen, mußten aus dem obengenannten Grund auf eine Teilnahme an dieser Veranstaltung verzichten. Der Einwand, modern gestaltete Drucksachen nicht nötig zu haben, ist durchaus nicht stichaltig. Es liegt darin vielmehr eine Verkennung der solchen vornehm ausgestatteten Drucksachen innewohnenden Suggestionskraft, und es liegt nur im eigensten Interesse aller Firmen, die an und für sich notwendigen Ausgaben für Geschäftsdrucksachen ihrer gesamten Reklame nutzbar zu machen.

Doch nun zu dem positiven Resultat des Unternehmens!

Im Anschluß an den Reklame-Wettbewerb fand eine *Ausstellung* der eingesandten Geschäftsdrucksachen und Inserate statt, die am 9. April eröffnet werden konnte. In besonders dankenswerter Weise hatte sich die „Textil-Woche" bereit erklärt, die Räume ihres Einkaufskontors in der Markgrafenstraße 45 zum größeren Teil für die Zwecke des Vereins zur Verfügung zu stellen, weshalb ihr die dafür gebührende Erwähnung an dieser Stelle nicht vorenthalten werden soll.

Trotz der zuvor besprochenen relativ geringen Zahl der an der Ausstellung beteiligten Firmen dürfte doch jeden Besucher ein Gefühl der Überraschung überkommen sein über die Mannigfaltigkeit und Güte des zur Schau gestellten Materials.

Unter den einzelnen Branchen war erfreulicherweise ihrer wirtschaftlichen Bedeutung gerade in Berlin entsprechend die *Konfektionsbranche* quantitativ wie insbesondere qualitativ recht gut vertreten, so z. B. *S. Adam* mit wirkungsvollen Inseraten und vornehm gehaltenem Korrespondenzmaterial. Ganz hervorragend sind die bei der Firma *S. Baum* in Gebrauch befindlichen Drucksachen (vergl. Abbildung); vielleicht sind sie in den Farben etwas zu aufdringlich, aber in einer Beziehung stand diese Firma in der ganzen Ausstellung einzigartig da: bis zur Postpaketbegleitadresse hat diese Firma das Prinzip der Einheitlichkeit in der Ausstattung des Drucksachenmaterials durchgeführt, wodurch eine geradezu faszinierende Wirkung auf den Beschauer ausgeübt wird. Recht erfreuliches Material, wenn auch nicht so gleichmäßig wie es bei der zuvorgenannten Firma der Fall war, hatten auch *S. & S. Braun* eingesandt; insbesondere verdienen ihre Drucksachen besondere Anerkennung, während die Inserate von denjenigen der Firma *Kersten & Tuteur* bei weitem überholt werden (vergl. Abbildung). Diese junge Firma führt sich in dieser Beziehung recht verheißungsvoll ein; eine Tafel enthält geradezu Kabinettstücke moderner Reklamekunst. Ein sehr schönes Modeheft mit Zeichnungen von *Deutsch* sei noch erwähnt, das die Firma *V. Mannheimer* ausgestellt hatte. Soviel von den besten Vertretern der Konfektionsbranche.

Die Kürze des zur Verfügung stehenden Raumes verlangt leider eine mehr summarisch gehaltene Erwähnung der vielen anderen Ausstellenden, die mit ihrem vorzüglichen Material keineswegs hinter dem der oben genannten Firmen zurückstehen: besondere Beachtung verdienen wegen der sachlichen Vornehmheit aller ihrer Drucksachen die Deutschen Werkstätten für Handwerkskunst G. m. b. H. (vergl. Abbildung); besonders schön gedruckt sind auch die Prospekte und das Briefpapier der Firma *Charles A. de Burlet;* die Arbeiten beider Firmen sind hergestellt von der Firma *Poeschel & Trepte* in Leipzig. Vorbildlich wegen ihrer Einheitlichkeit und Vornehmheit sind auch alle Drucksachen des Antiquariats *Paul Graupe.* Das gleiche gilt in noch höherem Maße von dem Material des Reklameverlags *Ernst Marx.* Besondere Erwähnung verdienen ferner die Drucksachen der Firma *J. Schmidt* (vergl. Abbildung). Insbesondere ist es ein Katalog dieser Firma, dessen Ausstattung durchweg mustergültig ist. Die künstlerische Ausgestaltung der Textseiten stehen zu dem in Farbe und zeichnerischer Verzierung besonders schön gelungenen Einband in selten harmonischem Verhältnis. Unter den *Druckereifirmen,* die sich in großer Zahl an dem Wettbewerb beteiligten, sind in erster Linie die Druckerei *für Bibliophilen* mit gleichmäßig hervorragenden Drucksachen, ferner *Reuter & Siecke* zu nennen; die Ausstellung letzterer war insbesondere interessant dadurch, daß das eingesandte Material aus verschiedenen Herstellungszeiten stammte und dadurch die Möglichkeit gegeben war, die Aufwärtsbewegung der Leistungsfähigkeit dieser Firma genau zu verfolgen. Hervorgehoben sei ferner die auf dem Gebiete des Plakatdruckwesens wohlbekannte Firma Hollerbaum & Schmidt, außerdem die Drucksachen der Firmen Walter Grützmacher und Märkische Buch- und Kunstdruckerei Reiner & Limann.

Auch die Industrie war sehr gut vertreten durch die *Adlerwerke, Borsig, Ludwig Löwe & Co.;* die *Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft* beteiligte sich mit einigen mustergültig gedruckten Katalogen außer Wettbewerb an dieser Veranstaltung. Die Firma *R. Wolf, Magdeburg-Buckau* stellte ein Exemplar ihrer in jeder Beziehung nachahmenswerten Jubiläumsschrift zur Verfügung. Leider stehen die übrigen Drucksachen, mit denen diese Firma auf der Ausstellung vertreten war, bei weitem nicht auf der Höhe dieses Monumentalwerkes. — Welche grundlegende Bedeutung zur Gestaltung der Geschäftsrepräsentation dem Firmenzeichen zukommt, sahen wir bei den Ausstellungsobjekten des *Böhmischen Brauhauses.* Hier haben wir ein Beispiel dafür, wie Firmenzeichen beschaffen sein müssen, um populär zu werden. Von den Zigarettenfirmen hatte *Manoli* bei weitem die besten

Inserate ausgestellt (vergl. Abbildung). Auffallend und geschmackvoll waren aber auch die von der Firma *F. Syrowatka* ausgestellten Propagandaobjekte. — Damit wollen wir diese auf Vollständigkeit von vornherein verzichtende Aufzählung derjenigen Firmen, die sich in ihrer Propaganda von den Grundsätzen moderner Werbekunst leiten lassen, beschließen.

Exempla docent! Möge sich dieses alte Sprichwort auch hier bewahrheiten und recht viele Firmen veranlassen, ihre Drucksachen in Zukunft nach den in der Ausstellung in so zahlreichem Maße vorhandenen mustergültigen Beispielen herstellen zu lassen. Dann hätte dieses mit vieler Mühe und großen Kosten veranstaltete Unternehmen seinem Zweck vollauf gedient.

Die Kapitalsinvestition in deutschkolonialen Plantagen

von Otto Jöhlinger, Berlin.

(Schluß.)

DIE stärkste Ausdehnung in der Produktion weist in den deutschen Kolonien die *Sisalagave* auf. Sie wurde 1893 nach Deutsch-Ostafrika gebracht, und auf einer Plantage der *Deutsch-Ostafrikanischen Gesellschaft* angebaut. Im Jahre 1907 beschäftigten sich bereits 23 Pflanzungen mit dem Anbau von Sisalagaven. Es standen damals auf 8000 ha $15^1/_2$ Mill. Pflanzen. 1910 war die Anbaufläche bereits auf 17141 ha angewachsen mit 45 Mill. Pflanzen. 1911 ist eine weitere Steigerung eingetreten. 54 Unternehmungen hatten insgesamt 19000 ha bepflanzt. Im Zusammenhang mit dieser Ausdehnung stieg die Ausfuhr von Sisalhanf von 4000 t in 1908 auf 7000 t in 1910. Während nun der Menge nach die Ausfuhr sehr stark gestiegen ist, hat sich dem Werte nach der Export nur sehr gering gehoben, nämlich von 2,9 Mill. M auf 3 Mill. M. Diese Verschiebung hängt damit zusammen, daß Hand in Hand mit der Ausdehnung der Sisalplantagen der Weltmarktpreis ständig gesunken ist. Gleichzeitig mit der Ausdehnung der gesamten Anbaufläche hat auch noch dadurch eine Vermehrung der Produktion stattgefunden, daß man jetzt auf den Hektar 2800 Pflanzen setzt, während man früher 2000 eingesetzt hat.

Sisal-Agaven liefern erst nach einer bestimmten Wartezeit den ersten Ertrag, nämlich nach drei Jahren. Zwei Jahre brauchen sie zu ihrer Entwicklung, während welcher Zeit sie nicht nur keine Erträge abwerfen, sondern sogar Unterhaltungskosten verursachen. Im dritten Jahre geben sie eine Ernte, und es ist alsdann ihre Erneuerung erforderlich. Man wird daher gut tun, wenn man jährlich ein Drittel der Sisalagaven neu anpflanzt. Der Ertrag pro Hektar beträgt im Durchschnitt $1^1/_2$ t. Die Agavenblätter werden durch Eingeborene am Ende ihres Stieles abgeschnitten, und ihre Entfaserung ist sofort nach der Ernte erforderlich, da sie anderenfalls verwelken und nur ein minderwertiges Erzeugnis liefern. Diese Tatsache zu wissen, ist sehr *wichtig;* denn sie zwingt die Produzenten von Sisalhanf dazu, sich selbst die notwendigen Aufbereitungsmaschinen zu besorgen. Man kann also die Sisalblätter nicht, wie beispielsweise die Kapseln der Baumwolle, lagern lassen, um sie bei einer passenden Gelegenheit zu entkernen, sondern man muß die Blätter so schnell als möglich, am besten mit einer Feldbahn, zur Entfaserungsmaschine bringen und dort sofort entfasern. Das macht es erforderlich, daß der Sisalanbau nur vom *Großkapital* bezw. von großen Unternehmungen betrieben werden kann. Das Mindestkapital, das für einen Sisalanbau, der rentabel sein soll, erforderlich ist, beträgt $^1/_2$ Mill. M. Ein kleiner Betrieb kommt hier ebensowenig in Betracht wie eine Eingeborenenkultur.

Die Produktion von Sisalhanf würde viel *rentabler* für die einzelnen Gesellschaften sein, wenn es gelänge, die ca. 97% Rückstände zu verwerten. Man hat zwar schon entsprechende Versuche gemacht, greifbare Resultate sind indes bis jetzt noch nicht erzielt worden, und die Pflanzungs-Gesellschaften sind infolgedessen gezwungen, diese 97% zu vernichten. Sollte es, was man allgemein hofft, gelingen, diese Sisalrückstände, sei es zur Alkoholherstellung, sei es zur Brikettbereitung oder zur Papierfabrikation zu verwenden, so würde dadurch die Rentabilität der Unternehmungen wesentlich gebessert werden. Dies wäre um so erforderlicher, als sich vorübergehend einmal die Rentabilität der Sisalpflanzungen ohnehin gegen früher verschlechtert hat. Man hat sogar eine Berechnung aufgestellt, wonach nur *die* Gesellschaften rentabel arbeiten können, die mindestens 20000 Agaven im Felde haben.

Die Verschlechterung der Rentabilität hing mit dem *Preissturz* auf dem Weltmarkt zusammen. In früheren Jahren, als noch der Bedarf die Produktion weit überstieg, war der Preis von Sisalhanf sehr hoch. Im Jahre 1905 kostete ostafrikanischer Hanf ca. 80 M pro 100 kg; er stieg 1906 auf annähernd 90 M und kostete 1907 95 M. Im Jahre 1907 setzte auf dem Weltmarkt die große Krisis ein, und diese im Verein mit der wachsenden Ausdehnung der Hanfproduktion in Deutsch-Ostafrika drückte den Preis von Sisalhanf Ende 1907 auf 70 M, 1908 auf annähernd 50 M. In den folgenden Jahren ist allerdings eine leichte Steigerung auf 60 M eingetreten; 1910 ist er wieder auf 50 M gesunken. Diese Preisrückgänge hatten die ostafrikanischen Pflanzer zu einem Teil selbst veranlaßt, weil sie die Produktion zu stark ausgedehnt haben. Im

Jahre 1912 ist aber wieder eine ganz erhebliche Steigerung der Preise eingetreten; sie stehen gegenwärtig wieder auf 69 M. Dadurch hat sich die Situation der Pflanzungen wieder wesentlich gebessert.

Im Gegensatz zu Kopra und Baumwolle ist Sisalhanf ein Produkt, dessen Verbrauch ziemlich begrenzt ist. Schon jetzt erzeugen die ostafrikanischen Pflanzungs-Gesellschaften mehr Hanf, als in Deutschland überhaupt gebraucht wird, und sie sind daher gezwungen, sich auf dem Weltmarkt nach geeigneten Absatzmärkten umzusehen. Wenn in Zukunft die Ausdehnung des Hanfbaues fortschreitet und es gelingt nicht, neue Absatzgebiete zu schaffen, so ist für später ein Preisdruck wahrscheinlich. Es sei aber bemerkt, daß auch der heutige Preis immerhin noch eine ziemliche Rente läßt; denn man berechnet die Selbstkosten für Sisalhanf auf zirka 330—400 M pro t, also ein Preis von 500 M pro Tonne läßt immer noch einen recht ansehnlichen Nutzen. Der jetzige Preis von 690 M läßt sogar eine stattliche Rente übrig. Produziert wird Sisalhanf zum größten Teil in Deutsch-Ostafrika. Außerdem aber finden wir noch den Anbau in Togo und in Neu-Guinea.

Die meisten der solide arbeitenden und nicht mit einem allzu großen Gründergewinn belasteten Sisalgesellschaften werfen eine Rente ab, und in Zukunft werden die Gesellschaften, die billig arbeiten, auch weiter rentabel arbeiten können. Allerdings hat eine Sisalgesellschaft in der letzten Zeit mit einem erheblichen Fiasko abgeschlossen. Bei der *Deutsch-Ostafrikanischen Gesellschaft Südküste* hat es sich nämlich herausgestellt, daß der Boden für die Sisalagaven keineswegs geeignet war, so daß man dort zu einer anderen Kultur übergehen mußte. Man sieht also, Mißerfolge sind auch bei diesem Produkt nicht ausgeschlossen. Immerhin hat sich der Anbau von Sisalhanf noch rentabler erwiesen als der vieler anderer Produkte.

Eines der *schwierigsten* Probleme in unserer deutschen Kolonialwirtschaft ist die *Kautschukfrage*. Schwierig deshalb, weil sich die Zukunft des Kautschukmarktes in einem für die Produzenten *keineswegs günstigen* Lichte präsentiert. Bei *Baumwolle* wissen wir, daß wir in absehbarer Zeit mit einer Abnahme der Produktion in Nordamerika rechnen müssen, während der Verbrauch mit Riesenschritten vorwärts geht. Das Verhältnis von Produktion und Konsum ist daher bei Baumwolle sehr günstig, und ein Anbau von Baumwolle im Interesse unserer heimischen Volkswirtschaft sehr geboten. Bei Kautschuk ist nun zwar die Produktion zurzeit durchaus nicht wesentlich größer als der Verbrauch, und auch bei Kautschuk steigt der Verbrauch von Jahr zu Jahr. Was aber gerade vom Gesichtspunkt der Kapitals-Investition bei der Kautschukproduktion zur *Zurückhaltung* mahnt, das ist die *drohende Überproduktion*, die in den nächsten Jahren zu erwarten ist. Wie wir später sehen werden, ist der Anbau von Kautschuk in allen Ländern in ungewöhnlicher Weise ausgedehnt worden, und selbst wenn man nicht so pessimistisch denkt wie viele Fachkreise, so muß man doch zugeben, daß für die Zukunft die Verhältnisse der Kautschuk-Produzenten sich leicht verschlechtern können. Das ist aber für unsere Kolonialwirtschaft um so bedenklicher, als einerseits der Kautschukbau in unserem kolonialen Außenhandel eine ganz gewaltige Rolle spielt und andererseits die Produktionsverhältnisse durchaus nicht so vorteilhaft sind, daß sie unter allen Umständen den Wettbewerb mit den viel leistungsfähigeren anderen Ländern aushalten können. Dabei sei jetzt schon betont, daß ein ganz gewaltiger Teil unserer Kapitals-Investitionen auf dem Kautschukbau basiert und daß, wenn diese Produktion gefährdet würde, unsere koloniale Kapitals-Investition einen schweren Schlag erleiden würde. Sind doch allein in *Deutsch-Ostafrika* mehr als 20 Mill. M Kapital im Kautschukbau investiert, und es ist klar, daß, wenn die Produktion von Kautschuk in Ostafrika, wie es vor einiger Zeit befürchtet wurde, in Zukunft unrentabel wird, das deutsche Kapital einen schweren Verlust erleiden würde und daß namentlich hierdurch der Kolonialsinn des deutschen Volkes erheblich beeinträchtigt werden könnte. In den deutschen Kolonien sind zurzeit ca. 38000 ha mit Kautschukbäumen bepflanzt, und man schätzt die Anzahl der vorhandenen Bäume auf ungefähr 31 Mill. Der Hauptanteil der Kautschuk-Plantagen entfällt auf Deutsch-Ostafrika, wo sich ca. 23 Mill. Bäume befinden. Ungefähr *ein Drittel* der gesamten Landwirtschaft Ostafrikas ist am Kautschukbau interessiert, und in der Ausfuhr spielt der Kautschuk eine ganz gewaltige Rolle. Bis vor kurzem überwog in Deutsch-Ostafrika die Ausfuhr von wildwachsendem Kautschuk. Neuerdings hat ihn der *Plantagen*-Kautschuk indes überholt, und so wird es auch in Zukunft bleiben. In *Kamerun* dagegen, ebenso in *Togo*, überwiegt der *wildwachsende* Kautschuk. Da der wildwachsende Kautschuk aus der Eingeborenen-Wirtschaft stammt und durch Raubbau gewonnen wird, so kommt er für die deutsche Kapitals-Investition weniger in Betracht. Viel wichtiger ist für uns die *Plantagenwirtschaft*, wo systematisch der Kautschuk gezogen wird und wo deutsches *Kapital* durch *Investition in den Boden* interessiert ist. Bei dem wildwachsenden Kautschuk der Eingeborenen ist lediglich das Kapital des *Handels* interessiert.

Sehr wichtig ist für die Frage des Kautschukproblems in den deutschen Kolonien die Tatsache, daß die Verhältnisse in den verschiedenen Kolonien *keineswegs gleichgeartet* sind. Sie liegen fast bei jedem Schutzgebiet anders, und sie sind zurzeit am *ungünstigsten* in Deutsch-Ostafrika. Es hängt das damit zusammen, daß die klimatischen Verhältnisse in unseren deutschen Schutzgebieten, ebenso wie die Bodenbeschaffenheit,

verschieden sind. Infolgedessen hat man in den einzelnen Schutzgebieten auch *verschiedenartige* Kautschuksorten gepflanzt. In Kamerun wächst neben der Kickxia auch noch die Hevea brasiliensis, während man den billigeren *Manihot* in Kamerun nicht kennt. Kickxia ist ein Urwaldbaum, der 6 Jahre zu seiner Entwicklung braucht, also länger als Manihot, und er liefert auch weniger Erträge. Aber das Produkt der Kickxia ist *wertvoller*, als der Manihot-Kautschuk. Im Gegensatz zu Kickxia liefert die Hevea brasiliensis höhere Erträge und auch einen besseren Kautschuk. Infolgedessen geht man dort, wo es Klima und Bodenbeschaffenheit erlauben, immer mehr zum Anbau von Hevea brasiliensis über. In *Togo* baut man hauptsächlich Hevea brasiliensis, während man in *Ostafrika* infolge der klimatischen Verhältnisse sich leider zu sehr auf den *Manihot* verlegt hat. Manihot hat nur den Vorteil, daß er schon nach drei Jahren Erträge liefert, aber man darf nicht vergessen, daß die Erträge weniger bewertet werden als der Kautschuk anderer Provenienz.

Kautschuk ist eine der jüngsten Kulturen, die der Weltmarkt kennt; denn bis zum Jahre 1876 benutzte man ausschließlich den *wildwachsenden* Kautschuk, der in der Hauptsache aus Südamerika (Brasilien) stammt. 1876 ging man erst zu kleinen Versuchen im Kautschukanbau über, und 1877 wurde von England aus der erste Kautschuksamen nach Singapore gebracht. Heute sind im plantagenmäßigen Kautschukbau bereits 1400 Mill. M englisches Geld investiert. Namentlich in den letzten Jahren hat die Produktion von Kautschuk eine ganz gewaltige Ausdehnung erfahren. In Ceylon, Malakka und anderen asiatischen und australischen Gegenden hat man die Produktion so stark vermehrt wie bei keinem anderen Erzeugnis. 1906 waren in ganz Südasien 80000 Acres mit Kautschuk bepflanzt, 1910 waren in Ceylon allein bereits 160000 und 1911 schon 200000 Acres bepflanzt. Eine *ähnliche Steigerung* der *Produktion* war bisher bei einem anderen Produkt *noch nicht* zu verzeichnen. In Südasien hat man überwiegend Hevea brasiliensis angepflanzt, die des Klimas wegen dort ausgezeichnet gedeiht und mit niedrigen Produktionskosten gewonnen werden kann. Die Ausdehnung der Produktion macht sich von Jahr zu Jahr mehr fühlbar, und der prozentuale Anteil des *Plantagen-Kautschuks* an der Weltversorgung steigt immer mehr. Bis vor kurzem sandte Südamerika noch 63 Proz. der Produktion aus seinen wildwachsenden Beständen, während 37 Proz. auf Afrika und Asien entfielen. In Zukunft wird hierin eine beträchtliche Verschiebung eintreten.

Unter den kautschukproduzierenden Ländern dominieren beim *Plantagenbau* die *malayischen* Halbinseln, alsdann *Ceylon* und *Holländisch-Indien*. Verglichen mit dem gesamten Plantagen-Areal der Welt ist das der deutschen Kolonien verhältnismäßig gering.

Nun ist es nicht allein die große Produktion des Plantagenkautschuks, die die Zukunft des Kautschukmarktes in einem düsteren Lichte erscheinen läßt, sondern auch die Tatsache, daß sich in *Brasilien* noch ca. 3½ Mill. qkm *Urwald* mit Kautschuk befinden, die teilweise noch gar nicht erschlossen sind und die in Zukunft noch erschlossen werden können. Wenn der *Verbrauch* also nicht in ganz beträchtlicher Weise steigt, dann wird in Zukunft ein Mißverhältnis zwischen Produktion und Konsum eintreten. In der Zeit gestaltete sich das Verhältnis von Produktion und Verbrauch folgendermaßen:

	Produktion:	*Verbrauch:*
1902	55603 t	55276 t
1909	76553 „	76026 „
1911	93669 „	99564 „

Wenn nun der Verbrauch in der bisherigen Weise wachsen sollte, dann würden wir im Jahre 1916 einen Konsum von ungefähr von 107000 t haben. Es ist allerdings nicht ausgeschlossen, daß er auch ein rascheres Tempo einschlagen wird und sich vielleicht auf 120000 t stellen dürfte. Dem ist aber gegenüber zu halten, daß nach fachmännischer Berechnung im Jahre 1916 eine *Kautschuk-Produktion* von 170—180000 t zu erwarten ist. Der Überschuß der Erzeugung über den Verbrauch hinaus würde also größer sein als in früheren Jahren die Erzeugung überhaupt.

Angesichts dieser Tatsache erscheint im gegenwärtigen Zeitpunkt eine große Kapitals-Investition in deutschem Kolonial-Kautschuk durchaus *nicht* angebracht. Man muß vielmehr der Frage nähertreten, was angesichts der ungünstigen Zukunfts-Aussichten zu tun ist.

Da entsteht zunächst die Frage: „Wie ist eine derartige Vermehrung des Kautschuks *möglich* gewesen"? Der Konsum in Kautschuk hat angesichts der Ausdehnung der Elektrizitäts-Industrie, der Automobil-Industrie und der Luftschiffahrt ganz gewaltig zugenommen, und so erklärt es sich, daß die *Preise* eine *steigende* Richtung verfolgen mußten. Als im Jahre 1907 eine Krisis eintrat und namentlich Nordamerika sich im Einkauf von Kautschuk eine sehr große Zurückhaltung auferlegte, sank der Preis von Para-Kautschuk auf M 7.— pro kg. In den folgenden Jahren trat aber der *Bedarf* umso schärfer hervor, und namentlich zu den gesunkenen Preisen zeigten sich auffallend viele Käufer und diese bewirkten, daß der Preis Ende 1908 bereits wieder auf M 11.—, Ende 1909 auf M 19.— und anfangs 1910 auf M 28.—, also dem vierfachen Betrag des Jahres 1907, stand. Das Preisniveau des Jahres 1910 war aber nur durch Spekulation künstlich erreicht worden. Es konnte sich infolgedessen nicht mehr behaupten, und jetzt schwankt der Kautschukpreis zwischen M 10.— und M 12.—. Die Kautschuk-Hausse des Jahres 1909/10 hat nun die *Spekulation* ganz gewaltig angeregt, und wie stets bei einem

„Boom“ kannte die Gewinnsucht der Spekulanten keine Grenzen. Überall ging man dazu über, *Plantagen anzulegen*, neue Gesellschaften zu gründen, und am Londoner Markt riß man sich förmlich um die Aktien neu gegründeter Unternehmungen. Man kann dies unter anderem auch daran erkennen, daß in Deutsch-Ostafrika eine Reihe von Plantagen-Gesellschaften, die zusammen mehr als 3 Mill. Manihot-Bäume besitzen, in *englische* Hände übergingen. Wohin das Gründungsfieber des Jahres 1910 geführt hat, geht daraus hervor, daß im Jahre 1910 in London allein 264 Gesellschaften mit einem Kapital von 900 Mill. M gegründet wurden. Dabei ist, wie vorher bereits erwähnt, England schon früher am Kautschukbau interessiert gewesen. Allein in Niederländisch-Indien wurden $^{2}/_{3}$ der Kautschuk-Gesellschaften mit englischem Kapital errichtet. Gefördert wurde die außergewöhnliche Kurssteigerung der Kautschukaktien durch die besonders günstigen Verhältnisse, die bei einigen malayischen Gesellschaften zu Tage getreten waren.

Auf der malayischen Halbinsel arbeiteten im Jahre 1908 fünfzig Gesellschaften mit einem Kapital von 80 Mill. M. Hiervon zahlten 1909 bereits 32 Gesellschaften *Dividenden,* die *höher waren* als 10 Proz. Eine Gesellschaft gab sogar *287 Proz.* 1910 gaben alle Gesellschaften mehr als 10 Proz., *eine sogar 375 Proz.* Diese Rentabilität reizte andauernd zu neuen Anpflanzungen, und so kam es, daß eine Gesellschaft nach der anderen gegründet wurde. Wenn wir einen Kurszettel der in den Jahren 1905—1908 gegründeten malayischen Gesellschaften durchsehen, so finden wir überall hohe Dividenden, und bei einer ganzen Reihe sehen wir Dividenden, die über 10 Proz. sind. Das Gründungsfieber kannte keine Grenzen, und man glaubte, daß das, was bei einigen alten Gesellschaften der Fall gewesen war, nun auch bei *allen* Unternehmungen sich zeigen müßte, und so wirkten die hohen Dividenden anreizend auf die Spekulation. Namentlich am Londoner Markte riß man sich förmlich, wie erwähnt, um die Kautschuk-Aktien, und die Spielwut ging soweit, daß selbst in *China* ungeheuere Mengen von Kautschuk-Aktien gekauft wurden. Ebenso aber wie der Kautschukpreis, so war auch der Kurs der Kautschuk-Aktien nicht zu halten, und nach dem Rückgang der Notierungen am Kautschukmarkte stürzten auch die Kurse der Kautschukwerte.

Vergleicht man die *Rentabilität*, die die malayischen Gesellschaften aus dem Kautschuk erzielten, mit der *deutscher* Unternehmungen, so ergibt sich ein äußerst *trübes* Bild. In einer Zusammenstellung der wichtigsten Kautschuk-Gesellschaften Südasiens, die vor 1909 gegründet wurden, befindet sich keine einzige, die keine Dividende verteilte. Stellt man demgegenüber die teilweise schon seit Jahren bestehenden *deutschen* Unternehmungen, so finden wir nur ganz vereinzelt einige, die eine Dividende geben. Zahlreiche Gesellschaften arbeiten mit Unterbilanz, und wo wir eine Dividende finden, erreicht sie meist nur eine ganz bescheidene Höhe. In der Tat, ist der Kautschukbau in den deutschen Kolonien keineswegs besonders rentabel, wenigstens nicht so wie in anderen Ländern, und das hängt u. a. damit zusammen, daß die Produktionsverhältnisse bei uns durchaus nicht so günstig sind wie anderswo. Besonders schlimm sind in dieser Beziehung die Verhältnisse in *Deutsch-Ostafrika*, wo, wie erwähnt, der Kautschukbau eine besonders große Rolle spielt. Der Anbau ist dort sehr ausgedehnt worden, und man kann ungefähr sagen, daß ein Drittel der Bäume bereits tragend ist. Wie erwähnt, baut man in Deutsch-Ostafrika fast ausschließlich *Manihot*, der schon im dritten Jahre einen Ertrag liefert. Durchschnittlich werden 125 g pro Baum, später vielleicht noch etwas mehr, gewonnen. Nach 6—7 Jahren wird das Zapfen unrentabel, da alsdann der Ertrag zu gering wird. Bei solide geleiteten Gesellschaften, die nicht mit zu großen Spesen rechnen, sind bis dahin die Unkosten inkl. eines Nutzens bei den guten Preisen schon gedeckt. Ein Großbetrieb ist bei Manihot nicht unbedingt erforderlich. Mittlere Unternehmungen können bei sehr guter Leitung unter Umständen vorwärtskommen. Nach der Berechnung Stuhlmanns genügen 70000 M zur Anpflanzung von 100000 Bäumen inkl. einer vierjährigen Wartezeit. Mittlere Betriebe haben vor den ganz großen Betrieben sogar den Vorzug, daß sie ihren Bäumen eine *größere Sorgfalt* angedeihen lassen können, was bei den Großbetrieben infolge der Ausdehnung der Anpflanzungen oft sehr erschwert ist.

Wenn man nun die Verhältnisse in Deutsch-Ostafrika mit denen in anderen Ländern vergleicht, so fällt einem von vornherein auf, daß zunächst Manihot einen viel *niedrigeren* Preis erzielt als andere Qualitäten, und daß er oft um ein Drittel weniger bewertet ist als andere Kautschuksorten. Beispielsweise im Jahre 1910, als Para mit M 28.— bewertet wurde, erzielte Manihot nur M 17.—. Die ostafrikanischen Pflanzungs-Gesellschaften haben also die Hausse gar nicht so sehr ausnützen können wie die anderen Produzenten. Trotzdem nun der Preis anormal hoch war, haben sie keine außergewöhnliche Rentabilität erzielen können. Liegt schon in der niedrigeren Bewertung des Manihot ein ungünstiges Moment, so kommt noch hinzu, daß die Situation in Deutsch-Ostafrika durch eine Reihe von *Fehlern* verschlechtert wurde. Es ist dies das Verdienst der „Kautschuk-Zentrale für die Kolonien“ in Berlin in besonders eindringlicher Weise auf diese Fehler rechtzeitig aufmerksam gemacht zu haben. Vor allem betonte die „Zentralstelle“, daß die *Saatauswahl schlecht* sei und daß die Pflanzungen mangelhaft gedüngt würden. Hinzu kommt, daß auch beim Zapfen vielfach *unrichtige Methoden* angewandt wer-

den, wodurch die Bäume zu stark angegriffen werden und der Ertrag hinter den Erwartungen zurückbleibt. Ein besonders großer Fehler ist die zu enge Pflanzung. Man hat vielzuviel Bäume auf den ha gepflanzt, ausgehend von der leider richtigen Voraussetzung, daß die Kapitalisten in Deutschland ein Kautschuk-Unternehmen nach der Zahl der Bäume bewerten. Namentlich in den Prospekten von Kolonial-Gründungen wurde stets darauf hingewiesen, wieviel Kautschukbäume vorhanden sind. Man vergaß aber hinzuzufügen, daß diese Bäume auf wenigen ha dicht gedrängt stehen und sich gegenseitig Licht und Luft wegnehmen. Je weiter die Kautschukbäume voneinander entfernt sind, umso kräftiger können sie sich entwickeln, und es hat keinen Zweck mit einer möglichst großen Zahl von Bäumen prunken zu wollen.

Alle diese Umstände haben dazu beigetragen, daß einerseits die *Erträge* weit hinter den Hoffnungen *zurückgeblieben* sind und andererseits von den 52 Kautschuk-Gesellschaften, die wir haben, nur ganz wenige eine Dividende ausschütten. Infolge der unrichtigen Arbeitsmethode und des hierdurch hervorgerufenen geringeren Ertrages, der verhältnismäßig hohen Löhne und vor allem durch die unverantwortlich hohen Spesen in der *Heimat* stellen sich die Selbstkosten bei der Zapfung von Kautschuk in Deutsch-Ostafrika außergewöhnlich hoch. Der Direktor der Deutsch-Ostafrikanischen Gesellschaft, Herr Wannholtz, hat kürzlich die Unkosten für das Zapfen von 1 kg Kautschuk auf M 6.— beziffert, wovon auf

Zapfen	=	M 2.40
Spesen	=	„ 1.60
Nachpflanzen	=	„ 1.40
Fracht usw.	=	„ 0.60

entfallen. Bei Gesellschaften, die eine teure Direktion in der Heimat haben und mit Gründungskosten stark belastet sind, erhöht sich sogar dieser Selbstkostenpreis nicht unbeträchtlich. Wie hoch im Vergleich mit der Konkurrenz diese Selbskosten sind, geht daraus hervor, daß man zur Zeit auf der malayischen Halbinsel das englische Pfd. für 1 sh. produzieren kann.

Nun haben Fachkreise berechnet, daß in Zukunft der Preis von Para-Kautschuk auf M 6.— bis M 8.— zurückgehen würde, und es ist nicht ausgeschlossen, daß alsdann der Preis von Manihot auf M 5.— bis M 6.— sinkt. Dann würden alle die Gesellschaften zu Grunde gehen müssen, die heute einen Produktionspreis von M 6.— und mehr haben. Eine allerdings nur bescheidene Rentabilität ist nur bei denjenigen Gesellschaften möglich, die ihre Selbstkosten auf M 3.— bis M 4.— zu reduzieren imstande sind. Das ist nur bei sehr wenigen, solide geleiteten Gesellschaften, die von früher her nicht zu sehr belastet sind, der Fall. Für die übrigen sind daher die Aussichten recht trübe, und es ist klar, daß von der vermehrten Produktion des Weltmarktes vor allem die billige Kautschukart, nämlich der Manihot, getroffen wird.

Es ist hier nicht der Ort, Verbesserungsvorschläge zu machen, etwa durch Vereinigung gleichgearteter Betriebe, Reduktion der Verwaltungskosten und dergleichen, sondern es ist hier zu untersuchen, *wie* das *heimische Kapital* sich dem Kautschukbau gegenüber verhalten muß. So sehr man eine große Beteiligung deutschen Kapitals in unserer Kolonialwirtschaft befürworten wird, und so sehr sie im Interesse der Ausdehnung unserer Kolonialwirtschaft erforderlich ist, so muß man doch nach sorgfältiger Prüfung aller in Betracht kommenden Momente sagen, daß *zur Zeit das heimische Kapital gut tut,* wenn es der *Entwickelung der Kautschukunternehmungen* in den deutschen Kolonien mit *einiger Reserve gegenübersteht.* Neugründungen von Kautschukunternehmungen sind zur Zeit *nicht* am Platze und eine Ausdehnung der Kautschukanbauflächen bei Gesellschaften, die mit beträchtlichen Unkosten zu rechnen haben, dürfte im Augenblick nicht angebracht erscheinen.

Allerdings soll nicht gesagt sein, daß in Zukunft die Kautschukmengen so groß sein werden, daß sie vollständig unverkäuflich bleiben. Man darf vielmehr nicht vergessen, daß dem vermehrten Anbau auch vermehrte *Schwierigkeiten* gegenüberstehen. Vor allem werden durch die große Nachfrage nach *Arbeitskräften* auch in Südasien die Unkosten, und namentlich die Löhne, steigen. Dabei wird zu berücksichtigen sein, daß einem erhöhten Lohn nicht immer erhöhte Leistungen gegenüberstehen. Wenn auch in Zukunft mit den heutigen Preisen nicht zu rechnen sein wird, so darf man doch nicht aus den Augen lassen, daß auch den Kautschukpreisen eine *untere* Grenze gesetzt ist.

Die Frage des *künstlichen* Kautschuks ist vorläufig noch in weiter Ferne. Wird der Kautschuk billiger, so liegt eine Veranlassung, ihn durch künstlichen Kautschuk zu ersetzen, nicht vor. Diese Notwendigkeit bestand nur während der Kautschuk-Hausse. Immerhin mahnt das Beispiel, das der *Indigo* uns gegeben hat, dessen Produktion innerhalb kurzer Zeit von 6 Mill. infolge der Erfindung des künstlichen Indigo auf 1 Mill. kg zurückging, sich keinem allzu großen Optimismus hinzugeben. Vor allem wird man die Frage zu prüfen haben: wie kann man darauf hinarbeiten, daß die deutschen Kautschuk-Unternehmungen von dem drohenden Preisrückgang am Kautschukmarkte am wenigsten berührt werden.

Deutschlands Schiffbau u. Seeschiffahrt im Jahre 1912

von Wilhelm Leda, Hamburg.

DIE internationale Seeschiffahrt kann auf ein überaus glänzendes Geschäftsjahr zurückblicken. Die günstige Entwicklung des Weltverkehrs im Jahre 1911 machte im vorigen Jahre weitere Fortschritte und führte insbesondere für die Schiffahrt zu einer ausgesprochenen Hochkonjunktur. Der deutsche Außenhandel hat trotz der politischen Unruhen fast nach allen Ländern eine bedeutende Steigerung erfahren. Durch die überaus günstigen Ernten in den überseeischen Produktionsländern hat sich deren Kaufkraft wesentlich gehoben. Die gesteigerte Ausfuhr unserer Industrie und die dadurch vergrößerte Nachfrage nach Rohprodukten hatte auf dem Weltmarkte einen stark vermehrten Güteraustausch zur Folge, und die günstige Wirkung dieser Entfaltung des Welthandels ist denn auch auf seine Vermittler, nämlich die Schiffahrtsunternehmungen, nicht ausgeblieben. Da sich die Schiffahrt in den letzten Jahren in der Bestellung von neuen Dampfern einer starken Zurückhaltung befleißigt hatte, so vermochte sie nur unter Anspannung aller Kräfte den an sie gestellten Ansprüchen gerecht zu werden. Wie zumeist bei Hochkonjunkturen, konnte die Trampschiffahrt aus der günstigen Lage des Weltmarktes den größten Nutzen ziehen, während die großen Linienschiffahrts-Gesellschaften, da sie durch umfangreiche und langfristige Verträge mit den Verschiffern zum Teil noch an die früheren, verhältnismäßig niedrigen Frachtraten gebunden waren, die glänzende Schiffahrtskonjunktur nicht im vollen Umfange ausnutzen konnten.

Der Mangel an Tonnage an dem Weltfrachtenmarkte hatte naturgemäß zur Folge, daß die Schiffahrtsunternehmungen — in erster Reihe die Linienreedereien — zu umfangreichen Neubestellungen schreiten mußten, so daß sich auf allen Schiffswerften eine außerordentlich lebhafte

Bautätigkeit

entwickelte, die den Werften auch noch über das laufende Jahr hinaus ausreichende Beschäftigung sichert. Wie sich die Bautätigkeit für die Handelsschiffahrt in den letzten sieben Jahren gestaltet hat, illustriert die folgende Tabelle.

	1912	1911	1910	1909	1908	1907	1906
	in 1000 Brutto-Tonnen						
England	1739	1804	1143	991	930	1608	1828
Britische Kolonien	35	20	26	7	34	46	26
Deutschland	375	256	159	129	208	275	318
Oesterr.-Ungarn	39	38	14	25	24	9	19
Dänemark	26	19	12	8	19	29	25
Frankreich	111	125	81	42	83	62	35
Holland	99	93	71	59	59	69	67
Italien	25	17	23	31	27	45	31
Japan	58	44	30	52	60	66	42
Norwegen	50	35	37	29	53	58	61
Ver. Staaten	284	172	331	210	305	475	441
Andere Länder	61	27	29	19	33	38	27
	2902	2650	1956	1602	1835	2770	2920

Im Weltschiffbau ist also das Rekordjahr 1906 beinahe wieder erreicht; England ist allerdings um 89000 Tonnen dahinter zurückgeblieben. Auch die Vereinigten Staaten haben ein Minderergebnis gegen damals, sogar um 157000 Tonnen, zu verzeichnen. Der Schiffbau in den meisten anderen Ländern hat sich im verflossenen Jahre gegenüber dem Jahre 1906 gehoben. Frankreich steht dabei mit 76000 Tonnen an der Spitze, worauf Deutschland mit 57000 Tonnen folgt. Die Tabelle zeigt, daß allein auf *deutschen* Werften im Jahre 1912 Schiffe mit einem Raumgehalt von insgesamt 375000 Brutto Registertonnen dem Elemente anvertraut wurden, und daß nur England eine höhere Ziffer aufweist. Unter den auf deutschen Werften gebauten Schiffen befinden sich die drei von der Hamburg-Amerika-Linie bestellten Riesenschiffe der *Imperator-Klasse,* die einen Raumgehalt von je 50000 Brutto-Registertonnen erhalten. Der eine dieser drei Dampfer wird bereits im Mai dieses Jahres seine erste Reise nach New-York antreten können, der zweite ist zu Beginn des vorigen Monates seinem Elemente übergeben worden. Die Tatsache, daß die Hamburg-Amerika-Linie diese drei Riesendampfer ausschließlich deutschen Werften in Auftrag gegeben hat, legt ein beredtes Zeugnis von der Leistungsfähigkeit unserer Schiffbautechnik ab.

An der glücklichen Weiterentwicklung der internationalen Seeschiffahrt im Jahre 1912 hat die mächtigste deutsche Reederei und zugleich das größte Schiffahrtsunterehmen der Welt, die *Hamburg-Amerika-Linie,* hervorragenden Anteil genommen. Die Gesellschaft erzielte im Jahre 1912 bei einem Aktienkapital von 150 Mill. M einen Betriebsgewinn von etwa $56^1/_2$ Mill. M gegen rund $43^3/_4$ Mill. M im Jahre 1911. Die Reederei ist nach Auszahlung der Dividende von 10 Proz. (i. V. 9 Proz.) in der Lage, mehr als 38 Mill. M zur weiteren inneren Festigung des Unternehmens durch Ueberweisung an die Abschreibungs- und die Reservekonten zu verwenden und sie damit in einer Weise zu verstärken, wie es den großen Aufgaben der Hamburg-Amerika-Linie entspricht. — Die Ergebnisse der letzten Jahre werden durch die nachstehende Tabelle gekennzeichnet:

	1912	1911	1910	1909	1908
	in Millionen Mark				
Aktienkapital	150	125	125	125	125
Betriebsgewinn	56.5	43.7	39.9	33	15.8
Gewinn	53.5	40.4	36.6	29.6	12.9
Abschreibungen etc.	38	29	24.3	20.3	12.9
Dividende	10%	9%	8%	6%	0%

Die von dem Generaldirektor der Hamburg-Amerika-Linie, Herrn *Albert Ballin*, in der letzten Generalversammlung im März vorigen Jahres ausgesprochenen Worte über eine Hochkonjunktur im Schiffahrtsbetriebe haben sich also in vollem Umfange bestätigt. Während im Jahre 1911 das günstige Resultat, das die Gesellschaft erzielte, vorzugsweise eine Folge des guten Frachtengeschäftes war, und das Passagegeschäft gegenüber dem vorangegangenen Jahre einen Ausfall in den Einnahmen ergab, haben im Jahre 1912 beide Geschäftszweige in gleichem Maße zu dem außerordentlichen befriedigenden Resultat beigetragen.

Wie sich der *Auswandererverkehr* über Hamburg in den letzten Jahren entwickelt hat, zeigt die folgende Aufstellung:

	1912	1911	1910	1909	1908
Januar	4233	4657	7856	7075	2251
Februar	6316	4299	12483	10005	2658
März	12843	9770	11539	12681	2954
April	10037	6939	13357	8390	3480
Mai	17470	9783	11520	12154	5346
Juni	14324	7556	9495	9766	3149
Juli	8961	5734	8154	7890	3229
August	10008	5223	7232	7349	3340
September	9953	7097	9738	6733	4374
Oktober	12958	7851	8841	8769	5267
November	17621	10400	10393	10585	6413
Dezember	9445	7586	7523	12137	6134
	134169	86895	118131	113534	48595

Diese bedeutende Steigerung des Auswandererverkehrs wurde durch einen glänzenden *Frachtratenstand* sowohl an den ausgehenden- als auch an den meisten Heimfrachtmärkten ergänzt. Besonders an den ausgehenden Linien der Paketfahrt machte sich fast während des ganzen verflossenen Jahres ein enormer Güterandrang geltend, der die Gesellschaft trotz der Indienststellung zahlreicher neuer Schiffe zwang, noch eine größere Anzahl von Dampfern fremder Reedereien zur Aushilfe zu nehmen. Die Steigerung der Kohlenpreise, die Erhöhung der Löhne der Schiffsmannschaften und der Hafenarbeiter hat der Hamburg-Amerika-Linie — ebenso wie den meisten anderen Schiffahrtsgesellschaften — eine wesentliche Mehrbelastung gebracht, so daß sie unter den obwaltenden Umständen mehrfach zu einer Heraufsetzung der Frachtraten schreiten mußte. Auf den heimkehrenden Frachtlinien wurden ebenfalls sehr gute Sätze erzielt, die vereinzelt sogar eine kaum vorgesehene Höhe erreichten, ohne aber ihren höchsten Stand bis zum Schluß des Jahres behaupten zu können.

Auf ein außerordentlich ersprießliches Geschäftsjahr kann auch der *Norddeutsche Lloyd* zurückblicken. Die günstigen Verhältnisse brachten der Flotte der genannten Reederei während des ganzen Jahres eine äußerst rege Beschäftigung, mit Ausnahme einzelner Linien, deren Ergebnisse unter den Folgen der *politischen* Unruhen des letzten Jahres zu leiden hatten. Das günstige Geschäftsresultat ermöglichte die Verteilung einer Dividende von 7 Proz., gegen 5 Proz. im Vorjahre. Freilich hätten auch beim Norddeutschen Lloyd die Gewinnziffern die Ausschüttung einer höheren Dividende zugelassen. Die Gesellschaft hat aber hiervon Abstand genommen und es vorgezogen, dafür erhöhte Reservestellungen und verstärkte Abschreibungen zu machen, wofür außer dem Wunsche nach weiterer innerer Erstarkung sowohl die noch immer nicht ganz geklärte politische Lage ausschlaggebend gewesen ist, als auch eine Reihe von Befürchtungen, die bei im übrigen guten geschäftlichen Aussichten nicht unberücksichtigt bleiben dürfen. Die fortdauernde Bestrebung zur Erschwerung der Auswanderung nach den Vereinigten Staaten, deren Vorgehen gegen die europäischen Schiffahrtslinien, sowie die neuerdings ausgebrochenen Streitigkeiten zwischen der Kanada-Pacific-Bahn und den Großreedereien, haben eine gewisse Unsicherheit geschaffen, die eine vorsichtige Dividendenpolitik und eine weitere Stärkung der finanziellen Rüstung durchaus geboten erscheinen läßt.

Die folgende Zusammenstellung ermöglicht einen Überblick über die geschäftliche Entwicklung des norddeutschen Lloyd in den letzten Jahren:

	1912	1911	1910	1909	1908
	in Millionen Mark				
Aktienkapital	125	125	125	125	125
Betriebsgewinn	51.8	41.5	37.9	29.4	16.9
Abschreibungen	24.2	20.6	18.5	17.8	12.9
Reingewinn	14.6	7.9	4.3	1.4	17.6*)
Dividende	7%	5%	3%	0%	0%

*) Verlust.

Zu dem glänzenden Ergebnis, das die Gesellschaft für das Jahr 1912 aufzuweisen hat, trug in erster Reihe der rege Auswandererverkehr über *Bremen* bei. Wie aus der nachstehenden Tabelle hervorgeht, zeigen die vorjährigen Zahlen gegenüber denen der vorangegangenen Jahre eine bedeutende Zunahme, obschon infolge der Balkanunruhen, die Auswanderung aus Österreich-Ungarn nachgelassen hat, dessen Bewohner sonst den Hauptanteil an den Überfahrten zu stellen pflegten:

	1912	1911	1910	1909	1908
Januar	6961	6900	13658	13974	3325
Februar	10180	6272	16912	15965	4632
März	21782	11376	20648	22332	5911
April	16370	11177	23329	9093	3981
Mai	21563	14706	17413	17045	7476
Juni	17480	12459	15164	11558	6479
Juli	13831	11992	10623	10604	7704
August	19627	14203	13399	12238	10124
September	18971	16590	15438	12507	11548
Oktober	22462	13799	14327	14421	11608
November	21680	12408	12946	15038	10407
Dezember	11724	7723	8597	11915	12603
	201631	139605	182454	166690	95798

(Bei einem Vergleich der beiden vorstehenden Tabellen über die Auswanderung über Hamburg und Bremen ist zu berücksichtigen, daß Hamburg, im Gegensatz zu Bremen, nur die Personen zählt, die als Auswanderer im Sinne des Reichsauswanderungsgesetzes aufzufassen sind.)

Auch die Frachtdampferlinien des Norddeutschen Lloyd erbrachten gegenüber dem Vorjahre bedeutende Mehreinnahmen. Ein besonders reger Warenverkehr machte sich auf den nordamerikanischen, südamerikanischen, sowie australischen Frachtlinien geltend.

Erwähnungswert ist noch die Verleihung der Konzession zur Beförderung von Auswanderern über *Emden* an die Hamburg-Amerika-Linie und den Norddeutschen Lloyd auf gemeinschaftlichen Antrag hin, der gestellt wurde, um zwecklose Konkurrenzkämpfe mit einem neugebildeten Reedereiunternehmen des sogenannten Fürstentrusts zu vermeiden, das gleichfalls um die Konzession nachgesucht hatte. Ein Ende vorigen Jahres mit der preußischen Regierung getroffenes Abkommen sichert Emden jetzt über eine Auswandererlinie nach New-York hinaus eine Reihe wertvoller Verbindungen nach Südamerika und Australien.

Ebenso wie die Hamburg-Amerika-Linie und der Norddeutsche Lloyd, deren Dampferliniennetz den ganzen Erdball umspannt, haben auch diejenigen deutschen Schiffahrts-Gesellschaften, deren Betätigungsfeld sich vornehmlich auf den Verkehr mit den einzelnen Ländern erstreckt, im Jahre 1912 durchweg günstige Ergebnisse erzielt. In erster Reihe ist die *Hamburg-Südamerikanische Dampfschiffahrts-Gesellschaft,* die zweitgrößte Reederei Hamburgs, zu nennen, die für das Jahr 1912 eine Dividende von 14 Proz. gegen 10 Proz. im Vorjahre zur Verteilung gebracht hat. Das erfreuliche Resultat, das diese Gesellschaft aufzuweisen hatte, war eine Folge des überaus regen Handelsverkehrs mit Argentinien und Brasilien. Die reiche Ernte in Argentinien hat eine bessere Ausnutzung der dort beschäftigten Dampfer der genannten Reederei bei guten Frachtraten ermöglicht. Von Europa herrschte ein so starker Güterandrang, daß er durch die eigene Flotte des Unternehmens nicht mehr bewältigt werden konnte und die Gesellschaft gezwungen war, eine Anzahl fremder Dampfer in Zeitcharter zu nehmen. Die Hafenverhältnisse in Buenos Aires haben sich dank dem energischen Eingreifen der Regierung erheblich gebessert. Das Gleiche gilt auch für manche Häfen Brasiliens. In den Hauptstädten dieses Landes — Rio de Janeiro, Santos, Bahia — sind aber die Zustände leider sehr schlecht. Es ist dies umso bedauerlicher, als die Hafenanlagen sowohl in Rio de Janeiro als auch in Santos an und für sich mustergültig sind und eine Besserung durch eine schnellere Zollabfertigung der Waren wohl durchgeführt werden könnte, wie es sich in anderen brasilianischen Häfen im vorigen Jahre gezeigt hat. Im übrigen ist die Geschäftslage in Brasilien bei dem unverkennbar großen und schnellen Aufschwung, der sich durch den stetig wachsenden Warenaustausch, durch Eisenbahnbauten und Ausdehnung einheimischer Industriezweige kundgibt, als gut zu bezeichnen. Nur das Amazonasgebiet im Norden ist schon seit geraumer Zeit infolge der niedrigen Gummipreise wirtschaftlich zurückgegangen. — Neben den hohen Überschüssen aus den Frachttransporten konnte die „Hamburg-Süd" — wie die Reederei an den deutschen Börsen kurz genannt wird — aus dem Passagierdienst einen guten Nutzen ziehen. Der im Jahre 1912 erzielte Betriebsgewinn des Unternehmens stellt sich auf 9131068 M gegen 6561525 M im Vorjahre. Die Abschreibungen auf Dampfer, Schlepper, Leichter usw. wurden auf 6022816 (i. V. 4295661) M bemessen. Das Reserve-Assekuranzkonto wurde von 5460006 M auf 7501716 M erhöht. Das Aktienkapital der Gesellschaft wurde durch Beschluß der außerordentlichen Generalversammlung im Oktober vorigen Jahres um 10 Mill. auf 25 Mill. M erhöht unter Einführung der Aktien an der Berliner Börse.

Zu den Schiffahrts-Gesellschaften, die für das Jahr 1912 ein weit günstigeres Ergebnis aufzuweisen haben als für das vorangegangene Jahr ist auch die *Deutsche Dampfschiffahrts-Gesellschaft Kosmos in Hamburg* zu rechnen. Die Reederei erzielte bei einem Aktienkapital von nur 14000000 M einen Betriebsgewinn von 6284848 M gegen 5332526 M im Vorjahre. Sie hat für Abschreibungen 3138081 (i. V. 2359933) M verwandt, dem Konkurrenz-Abwehrkonto 500000 M überwiesen, das Assekuranz-Reservekonto von 4344856 auf 5508274 M erhöht und eine Dividende von 14 Proz. (12 Proz.) an die Aktionäre zur Verteilung gebracht. Das ausgezeichnete Ergebnis verdankt die Gesellschaft, die das Schiffahrtsgeschäft nach und von der Westküste Amerikas pflegt, in erster Reihe dem regen Ausfuhrgeschäft nach den eben genannten Ländern. Besonders in der zweiten Hälfte des Jahres war der Verkehr auf den ausgehenden Linien recht zufriedenstellend. An den heimkehrenden Märkten von der Westküste Südamerikas und Kaliforniens stand dem starken Ladungsangebot nur ein relativ geringes Tonnageangebot gegenüber, so daß für 1912 eine erhebliche Steigerung der Frachtsätze gegenüber dem vorangegangenen Jahre eingetreten war. Die *Salpeterausfuhr* von Chile erreichte im Berichtsjahre 2450000 t. Davon sind nach Europa 1880000 t verschifft worden. Hamburg hat 760000 t eingeführt, davon mit Dampfern der Kosmos-Gesellschaft 350000 t. Die Salpeterfrachten, die zu Beginn des Jahres 1912 nur mäßig waren, stiegen im Verlaufe des Jahres auf eine seit Jahren nicht erreichte Höhe. Allerdings konnten auch hier die Linienreedereien aus diesem Aufschwunge nicht den gleichen Nutzen ziehen wie die in freier Fahrt tätigen Dampfschiffsreedereien, weil sie auf längere Zeit im voraus verfrachten müssen; indes konnte die Kosmos einen größeren Teil ihrer für die Jahre 1913 und 1914 für Salpeter verfügbaren Räume zu merklich höheren Frachtsätzen abgeben. Die wirtschaftliche Entwicklung

von Bolivien befindet sich in stetigem Aufschwunge, wozu die neuen Eisenbahnen im Süden und in den zentralen Teilen des Landes beitragen. Das Geschäft in Peru verlief im allgemeinen befriedigend; man hofft, das in absehbarer Zeit eine friedliche Lösung der Streitfrage mit Chile über die Provinz Tacna herbeigeführt wird. Der Schiffsverkehr mit Ecuador nahm einen ruhigen Verlauf.

Für die Deutsche Dampfschiffahrts-Gesellschaft Kosmos ist die Eröffnung des *Panamakanals,* die — sofern nicht unvorhergesehene Ereignisse eintreten — in der zweiten Hälfte des Jahres 1915 stattfinden wird, von eminenter Wichtigkeit. Die Inbetriebnahme des Kanals wird für die Reederei eine teilweise Umwälzung ihres Schiffahrtsdienstes zur Folge haben. Was das Bauprogramm der Kosmos-Reederei anlangt, so wurden bereits im Jahre 1912 drei neue Dampfer in den Dienst eingestellt, und es befinden sich noch sieben Dampfer im Bau, die teils in diesem, teils im nächsten Jahre in ihre Flotte eingereiht werden.

Ein beredtes Zeugnis von dem überaus lebhaften Güteraustausch zwischen Deutschland und *Australien* legt das Jahresergebnis der *Deutsch-Australischen Dampfschiffs-Gesellschaft in Hamburg* ab. Die Gesellschaft ist nämlich in der Lage gewesen, das Ausmaß ihrer Dividende um 3 Proz , von 11 Proz. auf 14 Proz, zu erhöhen. Der im Jahre 1912 erzielte Betriebsgewinn stellte sich auf 9161782 M gegen 7124453 M im Vorjahre. Von diesem Betrage sind für Abschreibungen 5764259 (4454122) M verwandt worden. Die Rücklagen sind um mehr als 3800000 M gestiegen. Der Güteraustausch mit dem immer kräftiger aufblühenden Erdteile war sehr lebhaft. Die Wollausfuhr Australiens ist allerdings infolge von Trockenheit im Frühjahr vorigen Jahres geringer ausgefallen als im Jahre 1911; auch die Weizenernte war kleiner. Dagegen wird die neue Ernte allem Anscheine nach erheblich besser ausfallen. Der Ertrag wird auf nahezu 80 Mill. Bushel geschätzt (wovon etwa die Hälfte zum Export zur Verfügung steht gegen rund 72 Mill. Bushel im Vorjahre). Hierbei ist bemerkenswert, daß das mit 300000 Menschen sehr dünn bevölkerte, große Westaustralien mit über 9 Mill. Bushel erscheint, während es 1911/12 kaum die Hälfte erzeugte. Vor etwa 10 Jahren war der Ertrag für ganz Australien nur etwa 40 Mill. Bushel, und wenn auch schon größere Ernten als die neue zu verzeichnen gewesen sind, so ist doch zu erkennen, daß der Weizenanbau ständig an Bedeutung zunimmt. Bemerkenswert ist ferner, daß die „Deutsch-Austral" mit einigen Versuchssendungen den Anfang gemacht hat mit der Einfuhr von *gefrorenem Fleisch* nach Deutschland, das den Bestimmungen des deutschen Fleischbeschauergesetzes entspricht. Nachdem die Qualität des Fleisches als gut festgestellt worden ist, dürften weitere Sendungen folgen und sich damit die besonders für die großen Städte wichtige Verwendung dieses Nahrungsmittels anbahnen. Im Jahre 1912 sind der Reederei sieben neue Dampfer geliefert worden, ein weiterer im Januar dieses Jahres. Die Flotte der Gesellschaft besteht jetzt aus 48 Dampfern von zusammen 247042 Brutto-Register-Tonnen. Außerdem befinden sich gegenwärtig noch 8 Dampfer im Bau. Durch die im Oktober vorigen Jahres beschlossene Erhöhung des Aktienkapitals um 4 Mill. auf 18 Mill. M sind die Mittel der Gesellschaft sehr gestärkt worden, so daß sich die Verwaltung des genannten Unternehmens der Hoffnung hingibt, den allerdings nicht unerheblichen Anforderungen für die Neubauten gerecht werden zu können und dann auch für weitere, vielleicht größere Aufgaben gerüstet zu sein.

Der rege Warenaustausch zwischen Deutschland und *Afrika* — insbesondere mit seinen Kolonien — kommt in dem Jahresergebnis der *Deutschen Ostafrika-Linie zu Hamburg* deutlich zum Ausdruck. Die Abrechnung dieser Reederei für das Jahr 1912 zeigt einen Überschuß von 4027419 (i. V. 4056240) M. Von diesem Betrage wurden auf Dampfer, Leichtermaterial usw. 2797108 (2629617) M abgeschrieben und das Reparaturkonto durch Überweisung von 306500 M auf die Höhe von 1100000 M gebracht. Die Dividende gelangte wieder mit 8 Prozent zur Verteilung. Die Entwicklung der ganzen Ostküste Afrikas hat im vorigen Jahre besonders erfreuliche Fortschritte gemacht, namentlich auch diejenige des deutschen Gebiets. Bemerkenswert ist, daß die Zentralbahn Ende dieses Jahres den Tanganjikasee erreichen wird. Damit ist die Möglichkeit gegeben, einen Teil der Geschäfte des belgischen Kongo auch über Daressalam zu ziehen. Die Deutsche Ostafrika-Linie hat auch im Jahre 1912 eine Vermehrung ihrer Abfahrten vorgenommen. Wenn trotzdem das finanzielle Ergebnis des Jahres 1912 um etwa 30000 M hinter dem des Vorjahres zurückbleibt, so liegt das an der stärkeren Konkurrenz, die der genannten Reederei durch die Entwicklung des englischen Passagierverkehrs an der Ostküste entstanden ist. Die Rivalität zwischen den deutschen und englischen Reedereien trat auch besonders im letzten Jahre in stärkerem Maße in die Erscheinung. Die südafrikanische Regierung hatte im vorigen Jahre mit der Union Castle Line (die von der Royal Mail Steamship Co. zu einem außerordentlich hohen Preise angekauft worden ist) einen Post- und Ladungsvertrag abgeschlossen, unter gänzlicher Ausschaltung des Rabattsystems. Gleichzeitig hatte sie ein Gesetz erlassen, wonach diejenigen Schiffahrts-Gesellschaften, die noch das Rabattsystem beibehalten, in den Häfen Südafrikas schlechter behandelt werden sollen als die sogenannten rabattfreien Dampfer. Um sich aber ihren Anteil am südafrikanischen Schiffahrtsgeschäft zu sichern, ermäßigten die deutschen Afrika-Reedereien ihre

Frachtsätze derart, daß sie sich ebenso niedrig stellten wie die der englischen Afrika-Linien. Die Union Castle Line kam schnell zu der Überzeugung, daß es wohl das beste sei, sich mit den deutschen Linien auf freundschaftlichem Wege zu einigen, da die letzteren in Anbetracht ihrer außerordentlich starken Reserven einen etwaigen Frachtratenkrieg viel länger aushalten würden als die englischen Afrika-Schiffahrts-Gesellschaften. Nach langen Verhandlungen ist es dann auch zu Anfang dieses Jahres gelungen, mit den sämtlichen englischen Konkurrenzlinien zu einem zweckentsprechenden Übereinkommen zu gelangen. Die Früchte des Abkommens werden hoffentlich für die deutschen Reedereien in diesem Geschäftsjahre zum Ausdruck kommen, um so mehr, als das Abkommen auch eine teilweise Verbesserung der Frachtsätze vorsieht, die infolge der steigenden Unkosten dringend notwendig geworden ist.

Das glänzende Schiffahrtsjahr 1912 spiegelt sich auch in dem Geschäftsabschluß der *Deutschen Levante-Linie zu Hamburg* wieder. Die Abrechnung dieser Gesellschaft ergibt einen Bruttogewinn von 5205795 (3287352) M. Für gesetzliche und soziale Lasten sowie Schuldverschreibungs-Zinsen kommen 351995 (347404) Mark in Abzug. Zu Abschreibungen vom Werte der Schiffe und sonstiger Aktiven wurden 2664678 (2080273) M verwendet. Außerdem wurden dem Reservefonds 109456 (60353) M überwiesen, für den Reparatur- und Erneuerungsfonds 250000 M (wie i. V.), für den Spezialreservefonds 750000 (250000) M und für den Assekuranzfonds 300000 M (i. V. nichts) verwendet. Die Aktionäre sollten eine Dividende von 7 Proz. gegen 6 Proz. im Vorjahre erhalten, die aber infolge von Differenzen zwischen dem Hohenlohekonzern und der Bremer Aktionärgruppe durch Generalversammlungsbeschluß mit 630000 M an ein Dividenden-Rückstellungskonto überwiesen wurden. Die Erhöhung der Reservefonds hat sich in Anbetracht der besonders in den Balkanländern herrschenden Unsicherheit der wirtschaftlichen und politischen Verhältnisse als dringend notwendig erwiesen. Dennoch kann gesagt werden, daß die Umwälzung auf dem Balkan, dem Hauptbetätigungsfeld dieser Schiffahrts-Gesellschaft, für sie eher einen Vorteil als Nachteil bedeutet. Überhaupt ist das Geschäft der deutschen Levante-Linie durch den Krieg nur wenig berührt worden. Freilich war die vorjährige dreiwöchentliche Sperre der Dardanellen — jener einzigen Zugangsstraße zum Schwarzen Meere — für die genannte Reederei recht unbequem, aber im allgemeinen konnte der Ausfall in den Verschiffungen nach einigen Levantehäfen durch einen erhöhten Verkehr nach anderen Mittelmeerplätzen ziemlich ausgeglichen werden. Nicht unerwähnt darf bleiben, daß das Geschäftsjahr 1912 für die Deutsche Levante-Linie, die bekanntlich dem Fürstentrust sehr nahesteht, im Zeichen innerer Streitigkeiten zwischen den beiden Hauptaktionär-Gruppen gestanden hat. Es handelt sich um die beschlossene Erhöhung des Aktienkapitals um drei Millionen Mark, die von einer Gruppe Aktionären im Prozeßwege angefochten wird. Das Urteil der ersten Instanz fiel zu Ungunsten der Reederei aus. Inzwischen ist allerdings die geplante Kapitalerhöhung für die Deutsche Levante Linie gegenstandslos geworden, weil sie mit dem Fürstentrust eine Finanztransaktion durchgeführt hat.

Auf ein außerordentlich ersprießliches Geschäftsjahr kann auch die *Deutsche Dampfschifffahrts-Gesellschaft Hansa in Bremen* zurückblicken, ist doch das Unternehmen in der Lage, für das Jahr 1912 eine Dividende von 20 Proz. gegen 15 Proz. im Vorjahre zur Verteilung zu bringen. Die Bremer Hansa-Linie, die seit dem 1. Januar 1912 infolge einer Interessengemeinschaft den Schiffahrtsverkehr mit dem Osten zusammen mit der Hamburg-Amerika-Linie wahrnimmt, erzielte einen Reingewinn von 8200000 (4755000) M., d. i. ungefähr der dritte Teil des 25 Mill. M betragenden Aktienkapitals. Die Assekuranzreserve erhielt außer 850000 (950000) M Prämienüberschuß noch $1^1/_2$ Mill. M (im Vorjahre nichts), die Spezialreserve 1000000 (500000) M. Der Andrang von Gütern auf den ausgehenden und rückkehrenden Linien dieser Reederei war während des ganzen Jahres 1912 so stark, daß bereits im Juli vorigen Jahres verlautete, die Gesellschaft habe über ihre gesamte Tonnage bis Ende des Jahres verfügt. Es ist gewiß noch in aller Erinnerung, daß die Aktien der Bremer Hansa-Linie im Sommer vorigen Jahres an den deutschen Börsen ein Spielpapier ersten Ranges waren, ohne daß man die innere Ursache für die damalige wilde Hausse erkennen konnte. Es war zwar schon bekannt, daß die Reederei infolge der Hochkonjunktur im Schiffahrtsbetriebe außerodentlich hohe Überschüsse erzielen würde, aber andererseits wurden damals an das Rätselspiel in den Hansa-Aktien die unglaublichsten Kombinationen geknüpft. Von diesen Kombinationen hat sich aber keine bestätigt. Weder hat irgend ein Konsortium die Mehrheit der Aktien erlangt, noch haben die Hamburg-Bremer Großreedereien, wie es kurze Zeit hieß, bei den enormen Aktienkäufen ihre Hand im Spiele gehabt. Das Rätsel ist also bis heute ungelöst geblieben.

Paulus Behaim (1519–1568)

Lehr- und Wanderjahre eines deutschen Kaufmanns im 16. Jahrhundert

von B. Penndorf, Chemnitz.

DAS Geschlecht der Behaims, das seit dem Ende des 12. Jahrhunderts bis heute in Nürnberg ansässig ist, hat neben Martin Behaim, dem bekannten Seefahrer, auch manchen hervorragenden Kaufmann aufzuweisen. Die reichen Bestände der Behaimschen Abteilung im Archiv des Germanischen Nationalmuseums in Nürnberg bieten hierfür den besten Beweis. Im folgenden will ich aus der großen Reihe der Behaime Paulus Behaim I. (1519—1568) hervorheben. Aus Briefen*), Rechnungsbüchern, Geschäftsbüchern usw. ist es mir gelungen, eine Darstellung seines Lebens zu geben, wie wir es nur für wenige Kaufleute des 16. Jahrhunderts vermögen.

Paulus Behaim wurde am 25. Januar 1519 zu Nürnberg als Sohn des rührigen Kaufmanns und vortrefflichen Ratsherrn Friedrich Behaim VII. geboren. Seinen Unterricht erhielt er von dem berühmten Rechen- und Schreibmeister Johann Neudorfer (1497—1563). Das Rechenbuch des 12jährigen Handelsschülers ist uns noch erhalten geblieben und zeigt, in welch trefflicher Weise der Unterricht im kaufmännischen Rechnen damals erteilt wurde.

Nun kam die Zeit der Lehre. Hierfür kam früher für den jungen Nürnberger in erster Linie Venedig in Betracht, daneben noch Lyon und seit der Entdeckung des Seeweges nach Ostindien auch Antwerpen und Lissabon. Für unsern Paulus aber wurde aus geschäftlichen Rücksichten Krakau gewählt, und zwar die Filiale der Florenzer Firma Anton de Nobili, die auch in Nürnberg eine Warenniederlage hatte. Der Lehrvertrag hatte folgenden Wortlaut**):

Ich Fridrich Behaim, burger zu Nurmbergk, bekhenn offennlich mit disem brieff, das ich meinen son Pawlus zu dem erbarn Petter Annth° de Nobili vnd zw seiner geselschaft mr. Nicola Antinorj vonn Florentz drey jar lang versprochen hab diser gestalt:

Ich soll vnnd wil ine auff mein aygen zerung vnd vnkost vonn Nürmbergk bis gen Krakaw ins konigkreych zw Poln schickenn vnd ytzundt auff 2. Januarij des tawsent funffhundert vnd drey vnd dreyssigsten jars im namen Gottes mit meinem vetter Michel Behaim reytten lassen. So in dan der almechtig Got hinein hilfft, so sol mein son zw des obbenanten Petter Anth° lewtten einziehen, die dan alda zw Krakaw von sein vnd seiner geselschafft wegen das leger (= Lager) haltenn, vnd seindt nemblich diser zeyt die erberen Gabriel Betzin vnd Caspar Guccy, die werden ine inn solcher gestalt annemen.

Auch so sol obbemelter mein son Pawlus Behaim zw nichts anders, dan was den handel belangt, vnd in der schreybstubenn gebraucht werdenn. Mer, so sol man ine den handel trewlich vnd vleyssig vnterweyssen vnd ime zwr notturfft des handels nichts verhaltenn.

Noch mer, so hat mir der erbar Petter Anth° verhayssen vnd zwgesagt, meinen son in zeyt der versprochen dreyer jar mit kost vnd klaydung zw erhalten, wie dan einem solchen jungen seines standts vnd wesens zwsteht vnd die notturfft erfordern wirdt.

Das dan ich Petter Antoni de Nobili also bekhen vnd die beredung, wie oben vermeldt, dermassen mündtlich mit dem erbarn vnd weyssen herrn Friedrich Behaim gehabt vnd ime vber solchs alles verhayssen vnd zwgesagt: wo sich sein son dise drey jar recht und redlich bey meinen lewten dinna (= drinnen) zw Krakaw haltenn wurdt, so wil ich ime ein eerlich geschenk nach meinem erkandtnus vnd guetten willen thuen, des er sich dan ain mal sol benugen lassen.

Vnd des zw warer vrkhundt vnd merer sicherhaydt so hab ich offt bemelter Petter Antoni mein aygen insigel, so ich von wegen meiner geselschafft des handels brauch, auff disen brieff gedruckt, daneben auch mit vleys erpettenn den erbarn vnd weyssen herren Andres Im Hoff, burger des klayneren radts zu Nurmbergkh, als er dan auch bey aller beredung gewesen ist, das er sein insigel auch hierauff gedruckt hat, welches dan ich gemelter Andres Im Hoff als geschehen bekhen, doch mir vnd meinen erben an (= ohne) Schaden. Desgleychen hab ich Friderich Behaim mein insigel auch auff disen brieff gedruckt, welcher geben ist allhie zw Nürmbergk am newen jarstag nach Christi vnsers herren vnd seligmachers gepurdt im tawsent funfhundert vnd im drey vnd dreyssigstenn jar.

Im Januar des Jahres 1533 ritt nun der 14jährige Paulus in Gesellschaft seines Breslauer Vetters Michel Behaim der Hauptstadt Polens zu. Sein Roß muß ziemlich viel ausgehalten haben. Im März 1533 schrieb der Breslauer Vetter: „Wenn dw dein pferdle noch nicht verkaufft hast, magstw es heraws senden. So es anders noch gesund on auffstoes (= Krankheit) vnd schaden ist, will ichs deinem vatter wider hinausbringen; doch schaw vnd gibs etwo einen vernunfftigen gesellen, der sein zwverschonen ways. Ich hab das mein auch noch nicht verkaufft." Als Paulus sein Pferd verkaufft hat, ermahnt ihn der Vetter, das Geld zu behalten und nicht unnütz anzuwenden.

In Krakau erhielt nun der junge Paulus von allen Seiten Briefe, die er treulich aufbewahrt hat und die uns wertvolle Einblicke gewähren.

*) Auszüge sind veröffentlicht in den „Mitteilungen des Vereins für Geschichte der Stadt Nürnberg." III. S. 73 ff. und in den „Mitteilungen des germanischen Nationalmuseums." 1894. S. 10 ff.

**) Auch abgedruckt bei Steinhausen: Der Kaufmann in der deutschen Vergangenheit. S. 40.

Genau wie heute, so raten auch damals Geschwister und Verwandten dem jungen Lehrling, fleißig und tüchtig zu sein. Sei „fleissig in allem dem, das dein Herr mit dir schafft", klingt es häufig in den Briefen. Besonderen Wert legte man auf die Erlernung der Sprachen. „Lieber pruder, wie du mir schreibst, du kunst mit niemant reden, so thue fleicz, das dw balt lerst (= die polnische Sprache)" schreibt ihm die besorgte Schwester. „Lernne die sprachen woll, do mitt das du mitt der tzeytt zu etwas kunstus", ermahnt ihn sein Lehrherr, und der Vetter bittet um Mitteilung, „ob dw die polnischen oder welschen sprach begreyffst".

Auch in der Korrespondenz machte Paulus erfreuliche Fortschritte. Nach dem Tode des einen Vertreters der Krakauer Filiale schrieb er alle Briefe „in seiner herren namen", woran namentlich der Vater daheim in Nürnberg „ein sonderlich wolgefallenn" hatte. Um sich solches Lob zu erhalten, ermahnte ihn der Vetter, desto besseren Fleiß anzuwenden und „achtung auff dein setzen der wort" zu haben.

Auch die Sorge um das körperliche Wohlergehen klingt fast durch alle Briefe hindurch. „Mer so hab ich vernomen, wie dw seer ausschlachst vnd dich vbel kratzest. Ist der frembden luffts vnd wassers schuldt; aber ist dir gesundt".

Auch soll er sich vor böser Gesellschaft hüten und „nicht zw vnzuchtigen weybern gemainschafft suechenn".

Waren die Leistungen des jungen Paulus zufriedenstellend, so gab doch sein Verhalten manchen Anlaß zum Tadel. Sein Vetter, der sich in väterlicher Weise seiner annahm, mußte ihm öfter raten, mit jedermann „glimpffiger" zu sein. „Dan es wirdt sich in khainen weg reymen, das dw dich deines geschlechts vberhebst vnd etwo ymandt geringer wann (= als) dw, ob es gleych ist, wolst achten. Man gibt nix darauff, forderlich im frembden land".

Und in einem anderen Briefe schreibt er: Darumb, lieber vetter, will ich dich auffs freundlichst haben gebettenn, wolst dich frumbklich, erbarlich vnd redlich bey deinen herrn halten, nit stoltz noch hoffertig sein, dir khain possel (= kleine) arbayt lassen verschmahen. Wan deine zeyt aus ist, vnd (du) ain wenig erwechst, wirdt man dich nachmal derselben wol vberheben. Ich hab bey 11 jaren bis in das 12 jar vnter frembden gedient, auch alhie stets muessen einhaytzen, kheren, wein vnd bier holen, auch zwletzt, da schon mein versprochne zeyt ist ausgewest, noch hab ichs thuen muessen, darzw auch stets mein gelt muessen darneben geben, nichts khonnen erobern (verdienen) vnd bin gantz elendt von von meinen eltern, nyndert (nirgends) dahaimen gewesen, wie dw wayst. Hab auch in frembden landen von manchen losen troppffen mer muessen leyden, dan offt von redlichen lewtten. Bin gleychwol auch ain Behaim von Nürmbergk gewesen; mein geschlecht vnd wappen aber hat mich nix wollen helffen. Das zayg ich dir darumb an, dich deshalben nit wolst vberheben, dan man gibt furwar nix darauff. Es geht jetzund zw Nurmbergk glaych so wol zw wie anderswo inr welt, nemblich: wer gelt hat, der wirdt herfur gezogen, vnd wer nichts hat, dem gibt man vil weniger darzw. Man acht auch sein nix, fragt nit nach aim, wer er sey, vnd ist also mueh vnd arbayt".

Während Paulus fern von der Heimat weilte, war sein Vater gestorben. Deshalb nahmen Verwandte sich seiner an, und Paulus trat nach Beendigung seiner Lehrzeit als „Diener" in die Handelsgesellschaft der Imhoffs ein. 1540 begab er sich dann nach Antwerpen, wo die Imhoffs neben Venedig und Saragossa große Warenlager und ein eignes Kontor unterhielten. Welche Bedeutung man dieser Vertrauensstellung, die Paulus nun genoß, beimaß, zeigt uns ein Brief seines Breslauer Vetters, der erstaunt war, ihn nicht mehr in Nürnberg zu finden. „Dieweil weil es aber zu deinem nutz raicht, das man es also für das pest angesehen hat, dich gen Antorf (= Antwerpen) zu legen, so las ich mir es gleich auch wool gefallen und wunsch dir dazu vil gluck und heil; got der her steh dir und mir sampt den unsern allzeit bey, amen. Lieber vetter, ich kan dir nit verhalten, das ich all mein leben lang hab hören sagen, wer gen Antorf komt, dergestalt und in solcher jogend, wie es mit dir gelegen ist und allda des orts bestendig pleibt, den mag man unter die rittermeßigen zelen und dann ein yeder Kaufmann wol auf einen solchen gesellen pauhen (bauen) und dene sam einen ersten thorn (= Turm) achten."

Auch in Antwerpen empfing er von seinen Verwandten zahlreiche Briefe, die aber fast alle den gleichen Inhalt haben: man will ihn verheiraten und sucht in Nürnberg immer nach einer passenden Partie. Damit ist immer die Mahnung verbunden, sich nicht verführen zu lassen. Paulus trug sich aber vorläufig noch nicht mit Heiratsabsichten, sondern widmete sich voll und ganz dem Geschäft und suchte sich vor allem Kapital zu verschaffen. Dies läßt sich an der Hand der noch erhaltenen Schriftstücke verfolgen.

Beim Abschlusse im Jahre 1538 hatte er fl. 112 s 14*) im Geschäft gehabt. Davon hatte er nach Ausweis des Schuldbuches fl. 18 s 5 für sich verbraucht, so daß noch fl. 94 s 9 blieben.

Dafür war er am Gewinn beteiligt, der allerdings nur 3 Proz. betrug, also fl. 2.16; sodann erhielt er für die nächsten 2 Jahre 60 fl. Besoldung und 80 fl. Verehrung, so daß sein Guthaben bei dem nächsten Abschlusse im Jahre 1540 fl. 237 s 5 betrug. Beim nächsten Abschlusse im Jahre 1542 verfügte er über ein Guthaben von fl. 252. 9 und 1544 über ein solches von fl. 574.10, außerdem legte er am 9. August 1544 noch fl. 1200 ein. Diese fl. 1774 brachten ihm, da in der Geschäfts-

*) 1 Gulden = 20 Schillinge zu 12 Pfennigen.

periode 1544/46 20 Proz. verdient worden waren, fl. 354.16 Gewinnanteil. Er hatte weiter am 28. Januar 1545 noch fl. 678 eingelegt, für die er fl. 101.14 Gewinnanteil erhielt. Für Belohnung und Verehrung wurden ihm diese 2 Jahre fl. 500 bewilligt, so daß er mit Einschluß einer weiteren Einlage von fl. 99.10 auf der Habenseite seines Kontos fl. 3830.10 verzeichnen konnte. Nach Abzug seiner Entnahme von fl. 421.18 betrug sein Geschäftsanteil Ende 1546 also schon fl. 3830.10. 1548 war sein Guthaben auf fl. 4686 angewachsen.

Im August 1548 war seine „Bestallung" zu Ende, weshalb eine neue „Verschreibung" stattfand, wodurch er auf weitere 4 Jahre von der Firma Andres Imhof und Gebrüder auf- und angenommen wurde. Darnach sollte er „hier In Nurmberg das Zornal (= Journal) und Schuldpuch, vnd was dem selben anhengig Ist, mit pestem flais vnd ordenlich wie Sich gepurt, halten; der gleichen des marcks vnd des verkauffen, auch mit Wechseln, vnd Was dem selben zu gehorig vnd also von Notten Ist, alles verwalten". Auch sollte er alle Messen nach Frankfurt reisen, auch, wenn nötig, nach Antwerpen, doch sollte er nicht verpflichtet sein, jährlich länger als 5—6 Monate außen zu bleiben. Ferner war im Vertrage das Konkurrenzverbot vorgesehen (sol Er für Sich noch Niemant anderst kein Handel haben), er durfte ferner nicht Bürge werden und ohne Einverständnis der Firma nichts ausleihen.

Dafür wird das Guthaben von fl. 4686. 13 von der Firma übernommen, und zwar fl. 3500 zu Gewinn und Verlust und der Rest zu 5 Proz. Außerdem erhielt er jährlich fl. 200 Besoldung, und sofern er nach Antwerpen geschickt wird, noch fl. 90. Seine Entnahmen werden ihm abgezogen und davon 5 Proz. Zinsen berechnet.

Mit diesen Abmachungen konnte Paulus Behaim zufrieden sein, denn die nächste Geschäftsperiode (Bilanz wurde aller 2 Jahre gemacht) brachte 37 Proz. und die übernächste 33 Proz. Gewinn.

Am 5. September 1552 wurde der Vertrag erneuert. Er enthielt im wesentlichen dieselben Bestimmungen wie der vorige. Der nächste Abschluß brachte 45 Proz. Gewinn, so daß sein Guthaben im Jahre 1556 auf fl. 7434. 16 angewachsen war. Nun verließ er diese Stellung und machte sich selbständig. Am 1. August 1556 eröffnet er sein Hauptbuch, wobei das Kapitalkonto ein eignes Vermögen von fl. 8827. 16 aufweist. Schon vorher hatte er die alten Beziehungen seiner Familie nach Lyon wieder aufgenommen, machte namentlich Geldgeschäfte und beteiligte sich, wenn auch in kleinen Beträgen, bei den Anleihen, die der französische Hof aufnahm. In der 1. Bilanz vom 18. Oktober 1557 erscheint die Königliche Majestät von Frankreich mit fl. 2088 als Schuldner. Da aber der König keine Zinsen (don) zahlt, wird die Summe immer größer. Die Forderung wurde immer unsicherer, und 1566 stellte Behaim sie gar nicht mehr in die Bilanz ein. In der Bilanz von 1567 steht die Forderung an den König (fl. 2378) außerhalb der Abrechnung. Mit dem Jahre 1567 bricht das Hauptbuch, das übrigens wunderbar geschrieben und peinlich sauber geführt ist, ab, denn am 22. August 1568 starb Paulus Behaim. Er hatte in der letzten Zeit seines Lebens eine Reihe städtischer Ehrenämter bekleidet 1552 war er als alter Genannter in den Rat gekommen, war seit 1554 Buchhalter in der Kriegsstube und viermal alter Bürgermeister.

Seit dem Jahre 1548 führte er auch Haushaltungsbücher, die uns in 3 Bänden nahezu vollständig erhalten sind. Sie enthalten eine Fülle kulturhistorischen Materials, das hier natürlich nicht berücksichtigt werden kann, aber auch für unsern besonderen Zweck findet sich hier manche interessante Mitteilung.

So bietet Paulus Behaim ein charakteristisches Beispiel für den Entwickelungsgang der oberdeutschen Kaufleute des 16. Jahrhunderts. Die erste theoretische Ausbildung erfolgt bei einem Rechenmeister, daran schließt sich die Lehrzeit in der Fremde, dann folgt die Übernahme einer ausländischen Filiale, bis endlich die Selbständigmachung erfolgt.

Bücherbesprechungen

Karl Dove, MAROKKO UND DIE WIRTSCHAFTLICHEN BEZIEHUNGEN IN AFRIKA ZWISCHEN DEUTSCHLAND UND FRANKREICH. Drittes Heft des IV. Bandes der Vorträge der Gehe-Stiftung zu Dresden. 34 S. Verlag von B. G. Teubner, Leipzig 1912. Preis geh. M 1.—.

Der bekannte Verfasser bespricht eingehender die Bedeutung, die Marokko für den deutschen Handel und den deutschen Unternehmungsgeist auch nach dem viel angefeindeten Marokkovertrag besitzt, und betont die Notwendigkeit, die uns zugestandenen Rechte voll auszunützen. Frankreich, das in Afrika schon vorher über so große, für Siedlung und den Anbau von Rohstoffen geeignete Landkomplexe verfügt hat, daß es sie auf lange Zeit hinaus nicht voll ausnutzen kann, hat seinen Besitz daran vergrößern können, während Deutschland, dessen Bedarf anerkanntermaßen viel größer ist, wieder leer ausgegangen ist. Der Verzicht auf Südwestmarokko, dessen bedeutendes Eisenerz- und Kupferlager, dessen für den Anbau von Baumwolle und Getreide, für die Zucht von Wollschafen geeigneter Boden in deutschen Händen einer viel versprechenden Zukunft entgegen gegangen wären, ist sehr zu beklagen. Mit der Aufforderung an die deutsche Regierung, mit dem größten Nachdruck den wirtschaftlichen Unternehmungen Deutscher in Nordwestafrika ihren Schutz angedeihen zu lassen, schließt der anregende, lesenswerte Vortrag.

Franz Heiderich, VERKEHRSGEOGRAPHISCHE STUDIEN ZU EINER ISOCHRONENKARTE DER OESTERREICHISCH - UNGARISCHEN MONARCHIE. 48 S. mit einer Kartenbeilage 1 : 1500000. Verlag der Exportakademie, Wien 1912. Preis 2 K 40 h.

Der Verfasser bespricht im Texte zu seiner Karte eingehend die ungünstige kontinentale Lage von Österreich-Ungarn und geht näher auf die Schwierigkeiten ein, die das unruhige Relief des Landes dem

Bahnbau entgegenstellt. Der dritte und fünfte Abschnitt beschäftigt sich mit den Isochronen, ihnen geht eine vorzügliche Zusammenstellung der Aufgaben der Verkehrsgeographie voraus. Die vielseitige wirtschaftliche Verwendung der Isochronenkarten (Karten gleicher Zeitentfernung von einem Mittelpunkt aus) brauche ich wohl nicht hervorzuheben, da ich schon in einem längeren Aufsatze in dieser Zeitschrift (Okt. 1911) sehr ausführlich darauf eingegangen bin. Allerdings habe ich dabei Karten zugrunde gelegt, die unter Berücksichtigung von Schnelligkeit und Verkehrshäufigkeit konstruiert waren, während Heiderich die beiden Faktoren getrennt behandelt wissen will, seine Karte also nur auf Grund der Schnelligkeit entworfen hat. Die Verwendung ist natürlich im großen und ganzen dieselbe geblieben. Die sehr preiswerte Karte, die in 25 verschiedenen Farben die Entfernung von Wien aus angibt, dürfte dem Kaufmann von großem Nutzen sein, und die Exportakademie hat sich damit ein großes Verdienst um den österreichischen Handel erworben, aber auch nur um den österreichischen, insbesondere um den Wiener Handel innerhalb der Monarchie, denn die Karte nimmt auf die Handelsbeziehungen zu den Nachbarstaaten keine Rücksicht, sie endigt vielmehr überall an den Landesgrenzen. Sicherlich wird aber diese Veröffentlichung mit dazu beitragen, die große Bedeutung der Isochronenkarten für den Kaufmann zu unterstreichen und auch andere Handelskammern zur Bearbeitung derartiger Verkehrskarten veranlassen.

Berthold Krüger, DER DEUTSCHE ANSIEDLER UND HÄNDLER IM NEUEN KONGOGEBIET (Deutsch-Kongo und Kamerun). Seine Existenzmöglichkeit und Erwerbsaussicht. 65 S. Verlag von Ernst Marré. Leipzig 1912.

Ein leicht verständliches aber etwas flüchtig geschriebenes Buch, das über die Erwerbung, über Tier- und Pflanzenwelt, über Bevölkerung, über Krankheiten und über die Anbau- und Handelsverhältnisse von Neukamerun Auskunft gibt. Wenn es der Verfasser auch nicht offen ausspricht, so ist doch das Ergebnis, zu dem die Schrift kommt, leicht herauszulesen. Ansiedler und Händler kann das Land zwar gebrauchen, aber man kann allen nur abraten, sich in den neuen Erwerbungen niederzulassen.

DER HANDEL IN SÜDKAMERUN IN DEN JAHREN 1908—1911. Bericht der Handelskammer für Südkamerun. Mit einer Karte. VIII u. 282 S. Verlag von Dietrich Reimer (Ernst Vohsen). Berlin 1912. Preis M 3.—.

Die vorliegende Schrift gewährt einen lebensvollen Einblick in die Kämpfe, die die Handelskammer für Südkamerun im Interesse des von ihr vertretenen Handels mit der Verwaltung in der Kolonie und den Behörden in der Heimat zu führen hatte. Die Aufgaben, deren Lösung sich die Kammer angelegen sein ließ, beschäftigen sich mit allen für den Handel wichtigen Fragen, mit dem Verkehrswesen (Südbahn), Eingeborenenkulturen, Gesetzgebung, Verwaltung und Justiz. Die Ausführungen werfen daher gleichzeitig manch treffendes Schlaglicht auf die Verhältnisse in Kamerun. Der Bericht, der von Rechtsanwalt Prange, ihrem Begründer, ehemaligen Vorsitzenden und jetzigen Syndikus verfaßt ist, läßt auch zur Genüge erkennen, daß die Arbeit der Kammer keine vergebliche war, daß sie vielmehr zu einem wichtigen Förderer der wirtschaftlichen und politischen Entwicklung geworden ist, deren Einfluß schon manche Verbesserung zu danken ist. *Joh. Riedel.*

Notvest, Felix, TÜCHTIGE JUNGE KAUFLEUTE GESUCHT. Stuttgart. O. J. Wilhelm Violet. 8°. 90 S. Kart. M 1.20.

Das Schriftchen versucht, angehenden jungen Kaufleuten gute Lehren auf ihren Lebensweg mitzugeben. Die Art und Weise, in der dies geschieht, ist sicher geeignet, auf junge Leute zu wirken. Mit dem Inhalt kann man sich nicht immer einverstanden erklären; so hätte ich namentlich das Kapitel über „Wissen und Können" (Seite 68 ff.) gern vermißt, in dem ausgeführt wird, daß das Wort „Wissen ist Macht" ein altes, im Geschäftsleben heute nicht mehr gültiges Schlagwort sei. Auch manches andere wäre noch zu beanstanden, so vor allem das Bemühen, die jungen Kaufleute zu strammen Egoisten zu erziehen. Mit Zitaten aus Goethe oder Bismarck läßt sich freilich so beinahe alles verteidigen. Das Kapitel „Von fremden Sprachen" ist in der Hauptsache ein Reklamekapitel für Violets „Methode Schliemann", „Echo-Zeitschriften" und Sprechmaschinen „Echo".

Schröter.

Franke, Dr. O., OSTASIATISCHE NEUBILDUNGEN. Beiträge zum Verständnis der politischen und kulturellen Entwicklungsvorgänge im fernen Osten. Hamburg 1911. C. Boysen. 8°. 395 S. Broschiert M 7.50, gebunden M 10.—.

Das Buch ist in der Hauptsache eine Zusammenstellung von Aufsätzen, die der Verfasser früher in der Kölnischen Zeitung, zum Teil auch in der Marinerundschau veröffentlicht hat. Die Dinge, die dargestellt werden, sind daher hier und da heute von den Ereignissen überholt (vergl. z. B. die Stellung Yuan Schi Kais, das Verhältnis Rußlands zur Mongolei u. a.). Was aber der Darstellung noch heute ihren großen Wert gibt, ist der Umstand, daß der Verfasser überall bemüht ist, die von ihm geschilderten Vorgänge aus dem ostasiatischen Geistesleben heraus zu erklären und sie in ihrem geschichtlichen Zusammenhang zu erfassen. Gerade hierin ist der große Wert der vorliegenden Veröffentlichung zu erblicken, da man bei uns zu leicht geneigt ist, Vorgänge des fernen Ostens nach heimischem Maßstabe zu beurteilen, beeinflußt von unverstandenen Schlagworten, wie dem des „solidarischen Europa" gegenüber der „gelben Gefahr". Der Verfasser weist nach, wie sehr die mit uns „solidarisch verbundenen europäischen Nationen", namentlich die Engländer und Russen, diesen unseren Wahn zu unserem Schaden ausgenützt haben. Das Buch ist wie kaum ein zweites geeignet, unser Vorurteil gegenüber dem fernen Osten gründlich zu zerstören, womit unseren wirtschaftlichen Beziehungen zu Ostasien die größten Dienste geleistet werden. Aus dem reichen Inhalt sei einiges angedeutet durch Wiedergabe von Kapitelüberschriften: Der Chinesische Staatsgedanke und seine Bedeutung für die abendländisch-chinesischen Beziehungen. — Der Ursprung der Reformbewegung in China. — Was lehrt uns die Ostasiatische Geschichte der letzten 50 Jahre? — Zur Beurteilung der Pekinger Vorgänge von 1898. — Yuan Schi Kai. — Die chinesische Kommission zum Studium fremder Staatseinrichtungen. — China auf dem Wege zur Verfassung. — Japans asiatische Bestrebungen. — Die christliche Propaganda in China und einige ihrer Folgen. — Die Missionarfrage in China. — Die politische Entwicklung in China seit dem russisch-japanischen Kriege. — Die Deutsch-chinesische Hochschule in Tsingtau, ihre Vorgeschichte, ihre Einrichtung und ihre Aufgaben. — Über die wirtschaftliche Lage und Bedeutung der östlichen Mongolei und westlichen Mandschurei, insbesondere in ihrem Verhältnisse zu Rußland. — Der englische Tibet-Vertrag. — Das Likin und die englisch-chinesische Vertrags-Revision. — Der amerikanisch-chinesische Handelsvertrag. — Der japanisch-chinesische Handelsvertrag. — Chinesische Währungs- und Finanz-Fragen. — Eisenbahnbau und Eisenbahnpolitik in China. — Ein ausführliches Sachregister erleichtert den Gebrauch des Buches außerordentlich.

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG





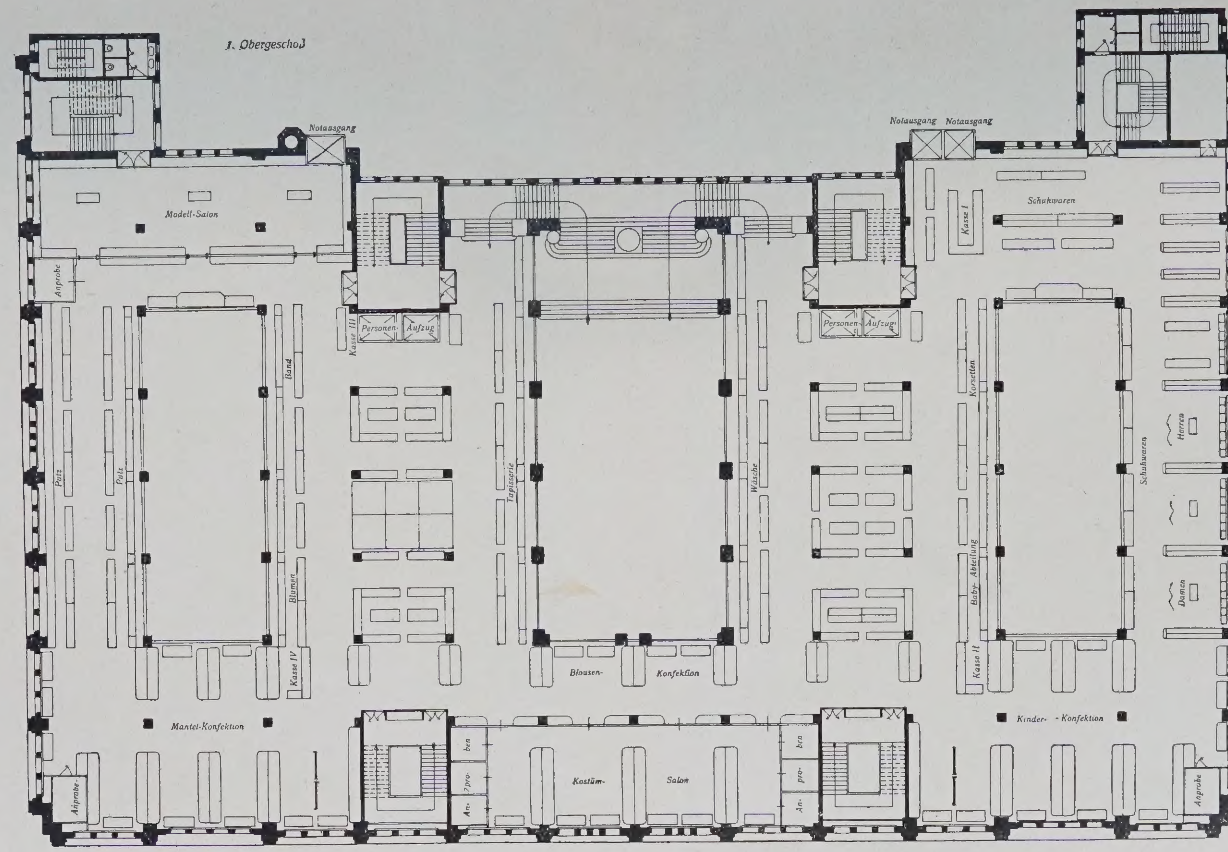
Aus dem Warenhaus Tietz, Düsseldorf

Kostümsalon

Erbaut von Architekt Jos. Olbrich †

Teppichsaal

Aus dem Sonderheft der »Architektur des XX. Jahrhunderts« Verlag von Ernst Wasmuth, Berlin



Grundriß zum I. Stock des Warenhauses Tietz, Düsseldorf

Erbaut von Architekt Jos. Olbrich †

Aus dem Sonderheft der »Architektur des XX. Jahrhunderts« Verlag Ernst Wasmuth, Berlin

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN
BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS
Herausgeber: Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig
NO. 3 JUNI 1913

Warenhausbauten

II.

Die Architektur des Warenhauses

von S. Schocken jr., Zwickau i. Sa.

IN den Städten Mitteleuropas, die in früheren Jahrhunderten bereits eine bedeutende Rolle gespielt haben, findet man schöne, aus der Blütezeit des Mittelalters stammende städtische Kaufhäuser (auch Gewandhäuser, Tuchhallen genannt). Die Hauptaufgabe dieser Gebäude war, eine Stätte zu sein für den Handel der städtischen Zünfte und der fremden Kaufleute. Neuerdings ist nachgewiesen worden, daß die Rathäuser im Mittelalter meist eine Vereinigung von Kaufhallen mit Räumen der Gemeindeverwaltung und der städtischen Rechtsprechung waren. Man sieht hieraus, daß bereits im Mittelalter Handel und Gewerbe wichtige Auftraggeber im Profanbau waren und daß besonders der Handel es sich Geld kosten ließ, große, repräsentative Bauten zu errichten.

Nach Jahrhunderten des Stillstandes haben der Warenverkehr und der Handel in den letzten hundert Jahren gewaltige Fortschritte gemacht, und in den letzten Jahrzehnten ist der Handel allenthalben in großem Maßstabe als Bauherr aufgetreten und hat Architekten vor große, neuartige Aufgaben gestellt. — Es ist kein Zufall, daß die neuen Mittel und Formen, die die moderne Technik dem Baukünstler zur Verfügung stellt, allenthalben zuerst oder doch sehr frühzeitig bei Handelsbauten angewendet worden sind und daß Warenhäuser heute zu den interessantesten und schönsten Profanbauten Deutschlands zählen.

Der Warenhausbetrieb ist wohl mehr als irgend ein anderer Zweig des Handels der typische Repräsentant des modernen Handelslebens. Der Warenhausbetrieb vereinigt in sich eine ganze Reihe von Funktionen des Kaufmannstums und des Verkehrslebens. Die *Offerten-* und *Einkaufsräume* der Warenhäuser sind ein Brennpunkt für die Interessen der Fabrikanten fast aller Industriezweige. Die *Lagerräume* der Warenhäuser sind Warenmagazine größten Stils. Die *Verkaufsräume* im Warenhause dienen mehrfachen Zwecken; sie bergen Warenvorräte aus allen Industriezweigen, zusammengestellt in Sortimenten nach bestimmten Zwecken und Zielen. Sie sind großzügige Ausstellungsräume und zeigen die Waren aller Art in gefälliger Form, und sie werden durchflutet von einer tausendköpfigen Menge, in freier Beweglichkeit schauend, Waren wählend und kaufend. In den *Ateliers* der Warenhäuser werden Waren verschiedener Art hergestellt. Die *Expeditionsräume* des Warenhauses, in denen die gesamten Wareneingänge zu bearbeiten sind und in denen der Versand der verkauften Waren erledigt wird, sind Stätten, in denen aus tausend Ecken und Enden der Verkehr zusammenströmt und wieder auseinanderflutet.

Alle diese Räume sind einzuordnen und aufzurichten auf Grund und Boden, der in zentraler Lage in der Hauptgeschäftsgegend der Stadt liegt und außerordentlich kostspielig ist. Das Warenhaus, das sich zum Mittelpunkt für die Kaufinteressen von ungezählten Tausenden machen will, hat das Bedürfnis, nach außen und nach innen würdig zu repräsentieren. Für das Innen und Außen hat der Architekt Formen zu finden, die dem Wesen des Warenhauses kongruent sind, und die die Größe des Warenhausbetriebes in Schönheit kleiden. Man wird leicht einsehen, daß hier an den Architekten, an den praktischen Baukünstler, große und interessante Aufgaben gestellt werden.

Die Bauherren bei Warenhausbauten sind im allgemeinen moderne, erfolgreiche Kaufleute, die durch ihren Beruf daran gewöhnt sind, schnelle Entschlüsse zu fassen und neue Erscheinungen anzuerkennen, die kaufmännisch präzis rechnen, aber doch wissen, daß ein großer Aufwand an Geld und Mühe nicht umsonst vertan ist, wenn

das fertige Haus die Firma so repräsentiert, daß sie an Umfang (Umsatz) entsprechend zunimmt. Cornelius Gurlitt, der die Vorrede zu einem vor kurzem erschienenen Buche von Dr. Ing. Alfred Wiener: „Das Warenhaus, Kauf-, Geschäfts-, Bürohaus"*) geschrieben hat, sagt: „Das Wesen des Handels besteht im Ausnutzen der Konjunktur: es greift dieses Wesen hier auf die Baukunst über: nicht am Gefundenen zu haften, sondern es immer wieder auf seine Verbesserungsfähigkeit zu prüfen, ist die Aufgabe der Architekten. Der Großkaufmann ist geneigter, Altes, nicht Genügendes kurzerhand über Bord zu werfen und Neues zu versuchen, als irgend ein anderer Bauherr."

Von den architektonischen Leistungen des Warenhausbaues zu sprechen, ist die Aufgabe dieser Arbeit. Einen besonderen Anlaß hierzu gab das Erscheinen des oben erwähnten Buches von Wiener, das zum erstenmal in Wort und Bild eingehend die modernen Warenhaus- und Geschäftsbauten behandelt. Es zeigt in 400 Abbildungen Warenhausfassaden, Grundrisse, einzelne Details, nicht nur der Bauten in Deutschland, sondern auch in Frankreich, England und Amerika. Im Textteile versucht es Wiener, nach allen Seiten hin das Thema Warenhausbauten zu erschöpfen, und manche Zahlen und manche Angaben, die ich in diesem Aufsatze bringe, beruhen auf der instruktiven Arbeit von Wiener.

Vor kurzem ist nun auch ein populär gehaltenes, an sich sehr interessantes Werk in zwei Bändchen der Göschen-Sammlung über Geschäfts- und Warenhäuser vom kgl. Baurat Hans Schliepmann**) erschienen. Auch diese beiden Bändchen bringen eine Fülle interessanten Bildermaterials. Schliepmann versteht es, seine Leser mitten in die interessanten Probleme des Warenhausbaues hineinzustellen und er führt ihnen mit geistreichen und anschaulichen Worten die Waren- und Geschäftshäuser vor, die er lobend oder tadelnd bespricht. Dieser Aufsatz soll manches treffende Wort von Schliepmann wiedergeben.

Die Fassade des Geschäftshauses.

Nachdem man im Anfange des 19. Jahrhunderts die Kunst, Spiegelscheiben zu gießen, gelernt hatte, konnte der Händler seine Warenauslagen in den Fenstern wirksam für die Passanten zeigen. Das Verfahren, Spiegelscheiben zu gießen, wurde von Jahr zu Jahr verbessert; immer größere Scheiben konnten hergestellt werden, und mit dem Format der möglichen Spiegelscheiben wuchsen auch die Formate der Schaufenster. Für die Fassaden der Häuser war das kein Vorteil, denn nun saßen die oberen, schweren Wohngeschosse mit ihrem Mauerwerk auf dem gläsernen Erdgeschoß. An die Stelle der tragenden Bogenpfeiler war nach der Verwendung des Eisens für Bauzwecke der leichte Eisenträger getreten. Besonders ungünstig gestaltete sich das Hausbild, nachdem auch die tragenden Pfeiler dem kaufmännischen Bedürfnis, möglichst viel Waren zu zeigen, folgend, durch Glaskästen verdeckt wurden. Bis heute wird vergeblich an dem Probleme gearbeitet, dem Geschäftshaus, das im Erdgeschoß als Verkaufsraum mit großen Spiegelscheiben ausgebildet ist und oben Wohngeschosse hat, eine künstlerisch einheitliche Fassade zu geben. Im allgemeinen muß der Architekt sich darauf beschränken, durch eine breite Brüstung zwischen dem Erdgeschoß und dem ersten Obergeschoß oder durch große Schilderanlagen das Erdgeschoß von den oberen Geschossen auch für den Beschauer möglichst scharf zu trennen, damit das Erdgeschoß für sich und die Obergeschosse für sich als Ganzes gesehen werden.

Ein ästhetisch befriedigendes Resultat ist hier schwer zu erzielen, denn im besten Falle erreicht man, daß das Unten nicht weiß, was das Oben tut, wie Schliepmann treffend sagt. Etwas besser wurden die ästhetischen Möglichkeiten in der Geschäftshausfassade, nachdem in vielen Fällen auch das erste Obergeschoß für Geschäftszwecke zur Verwendung kam und man die Möglichkeit hatte, Erdgeschoß und das erste Obergeschoß als ein Hauptmotiv der Fassaden zusammenzuziehen, das in günstigere Verhältnisse zu den darübersitzenden oberen Geschossen trat.

Hier wirkte zuerst die reichliche Verwendung von großen Spiegelglasscheiben störend. Jeder Kaufmann, dessen Betrieb so groß war, daß die Räume des Erdgeschosses nicht genügten, sondern daß auch die Räume des 1. Obergeschosses für Geschäftszwecke zur Verwendung kamen, wollte dieser Tatsache auch in der Fassade möglichst deutlich Ausdruck geben und man kam dazu, das ganze erste Obergeschoß als Schaufensterfläche auszubauen. Der Kaufmann hielt die Anwendung riesiger Glasflächen für Geschäftsräume für unerläßlich. Viel Glas mit einem dünnen Eisengerippe schien eine Zeitlang das Gegebene für die Geschäftsfassade zu sein. Schliepmann spricht von einem Spiegelscheibenaberglauben, der im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts allgemein geherrscht hat und auch außerhalb der Geschäftswelt seinen Ausdruck fand in der Erbauung von Kristall- und Glaspalästen (München, London, Berlin), die er riesige Vogelbauer nennt.

Die großen Spiegelscheiben in den oberen Geschossen der Geschäftshäuser waren weder sachlich, noch ästhetisch gerechtfertigt. Die Spiegelscheiben unmittelbar vom Fußboden zu beginnen, hatte kaum einen Sinn, denn gewöhnlich wurden die Scheiben bis zur Höhe von ca. 2 m im Verkaufsraume durch Regale oder Vorsetzer verstellt, und die Auslage von Waren in den Obergeschossen mußte von vornherein als praktisch wertlos angesehen werden. Die großen Glaswände bildeten riesige Abkühlungsflächen, die

*) Verlag Ernst Wasmuth, Berlin.
**) G. J. Göschensche Verlagsbuchhandlung. 2 Bde. à M —.90.

im Winter die erheizte Wärme des Raumes verschwendeten. Immerhin entstanden durch das Zusammenziehen des Erdgeschosses mit dem ersten Obergeschoß zu einem Ganzen als Geschäftsteil — im Gegensatz zu den darüberliegenden Geschossen — oft günstige Verhältnisse, und es wäre eine ganze Reihe von mustergültigen Bauten zu nennen, die schöne Fassadenlösungen zeigen.

Erste Voraussetzung für eine gute Fassadenwirkung ist dabei, daß die Pfeiler im Erdgeschoß und in dem ersten Obergeschoß, auf dem die oberen Geschosse ruhen, nicht zu schmal bemessen werden, damit nicht die oberen Geschosse wie ein Haus auf Stelzen wirken (Schliepmann).

Eine Verkleidung der Pfeiler im Erdgeschoß durch Schaukästen ist ästhetisch sehr verderblich, und man kann heute beobachten, daß die Firmen, die Wert auf eine einheitliche, gute Wirkung ihres Hauses legen, auf die Pfeiler als Auslageflächen verzichten oder wenigstens so kleine Schaukästen anbringen, daß die Pfeilerwirkung der Säulen nicht aufgehoben wird.

Die weitere Entwicklung der Geschäftshäuser, in denen, wie es heute in den Großstädten allgemein ist, sämtliche Geschoße für Geschäftszwecke (zum grösten Teil mietweise) verwendet werden, hängt eng zusammen mit dem Werden der Warenhausarchitektur, auf die ich jetzt näher eingehen will.

Die Fassade des Warenhauses.

Das älteste existierende Warenhaus: Les Grands Magasins du Louvre in Paris, ist in den 50er Jahren des 19. Jahrhunderts in den Räumen des Erdgeschosses eines großen Hotelbaues, des Hotels du Louvre, gegründet worden. Nach und nach hat das Warenhaus alle Räume des Hotelbaues für seinen Betrieb übernommen; trotz der verschiedenen Änderungen, die am Hause und besonders im Inneren vorgenommen worden sind, merkt man dem Bau seinen Ursprung an und es mag auf die Entwicklung der Warenhausbauten in Frankreich von keinem günstigen Einflusse gewesen sein, daß das erste und größte Warenhaus in einem architektonisch ungeeigneten Hause untergebracht ist.

Das zweite bedeutende Warenhaus in Frankreich: Magasin du bon marché ist in den 60er Jahren als Warenhaus erbaut worden. Die Architektur dieses Hauses weicht, trotz der großen Fenster in dem ersten und zweiten Obergeschoß, in seinen Grundzügen sehr wenig von dem allgemeinen Wohnbau ab. Erst in den 80er Jahren ist bei der Erbauung des Warenhauses Printemps durch den Architekten Paul Sédille eine spezifische Warenhausarchitektur geschaffen worden, die in vielen Beziehungen vorbildlich und von großem Einfluß auf die Entwicklung des Warenhausbaues im allgemeinen wurde. Sédille zog architektonisch das erste und zweite Obergeschoß zu großen Glasflächen zusammen.

In der Folge ist gerade in Frankreich die Bauweise „Eisen und Glas", ausgebildet worden. Die gläsernen Hallen der Pariser Weltausstellung im Jahre 1867 übten lange eine ungünstige Wirkung auf die Warenhausarchitektur aus. Die bereits bei der Besprechung der Geschäftshäuser von mir erwähnte Sucht nach großen Spiegelscheiben in der Front stammt aus Frankreich, und Frankreich hält heute noch an dieser Bauweise „Eisen und Glas" fest. Das im Jahre 1909 erbaute Warenhaus „La Samaritaine" in Paris zeigt in allen seinen Formen den Geschäftshausstil der 90er Jahre: dünne eiserne Stützen gehen vom Erdgeschoß bis zum Dach, und die eisernen Säulen sind zu Pflanzen- und Blumenornamenten im verflossenen Jugendstile ausgebildet. Bei den französischen Warenhäusern sucht man innen und außen vergeblich den Einfluß des neubelebten Kunstgewerbes.

Auch in *England* war der Boden für die Entwicklung des Warenhausstiles nicht günstig. Man verwendete im allgemeinen beim Warenhause die Architektur des großen Wohnhauses. Selbst die Warenhäuser, die in den letzten Jahren in London erbaut worden sind, zeigen den in England üblichen King William-, Queen Anne-, Queen Mary-Stil. Es mag sein, daß hier die baupolizeilichen Bestimmungen (auf die ich später noch zu sprechen komme) hemmend gewirkt haben. Seit 1908 besitzt London freilich in dem Selfridges-Store ein Beispiel modernsten Warenhausbaues, auf den näher einzugehen es sich lohnte, wenn ich im Raume nicht so beschränkt wäre. Im übrigen ist dieser Bau geistig und wirtschaftlich Eigentum Amerikas.

In *Amerika* herrscht im Warenhausbau das Gesetz der puren kaufmännischen Rechnung. Die Warenhäuser werden ähnlich wie die turmartigen Bureauhäuser (Wolkenkratzer) gebaut; Stahlgerippe werden in eine Steinfassade umgewandelt, in der ganz schematisch Wände und Öffnungen durch alle Geschosse wiederkehren. Wo man ein übriges tun will, wendet man für die Steinverkleidung der Stahlgerippe überlieferte Formen der europäischen Baukunst an. Von einer schöpferischen Kraft bei der amerikanischen Warenhausarchitektur ist nicht viel zu berichten.

Betrachtet man die führenden *deutschen Warenhausbauten* im Vergleich zu den eben geschilderten ausländischen, so zeigt sich ein großer Abstand in den Leistungen. Durch die gemeinsame Arbeit bedeutender Baukünstler und großzügiger Bauherren ist in Deutschland der eigentliche neue Warenhausbau geschaffen worden. Künstlerische Schulung ersten Ranges und ein inneres Kulturempfinden hat beim neuen Warenhausbau mitgearbeitet. Man kann wohl annehmen, daß die besten Erzeugnisse dieser Arbeit, die von den leider zu früh verstorbenen Architekten Alfred Messel und Joseph Olbrich erbauten Warenhäuser Wertheim-Berlin und Tietz-Düsseldorf, in der Entwicklung des Profanbaues einen wichtigen Wendepunkt bedeuten.

Der Messel'sche Wertheimbau, der ja auch zeitlich fast der erste deutsche Geschäftsbau großen Stiles ist, hat mit einem Schlage den neuen Warenhausbau geschaffen und hat in der Folge die gesamte Architektur des Geschäftshauses in neue Bahnen gelenkt. Von Messel unbeeinflußt sind nur wenige Warenhausbauten Westdeutschlands, die um die Jahrhundertwende entstanden sind, in denen das französische Beispiel (Glas und Eisen mit Jugendgeranke in der Architektur) befolgt wurde, z. B. Schmoller-Frankfurt a. M., Knopf-Straßburg.

Hie und da findet man Warenhausbauten, die sich absichtlich in Gegensatz zur Messelschen Auffassung des Warenhausbaues stellen. Ich nenne hier besonders den Warenhausbau Tietz-Berlin, den Bernhard Seering unmittelbar nach Vollendung des Wertheimbaues in der gleichen Straße erbaut hat. Die Tietz-Fassade Seerings ist der weitestgehende Versuch, im Warenhausbau Glasfassaden zu schaffen. Eine breite Warenhausfront ist bis zur Höhe von vier Geschossen zu zwei riesigen Schaufensterglasflächen ausgebildet. Abgesehen von den vielen Bedenken, die man gegen diese Glasarchitektur vom künstlerischen Standpunkte aus vorbringen kann, hat sie sich praktisch als schlecht erwiesen. Neben den Nachteilen, die ich bereits oben erwähnt habe, ist noch zu sagen, daß die großen, in Eisen gebetteten Glasscheiben oft springen und dadurch eine Gefahr für die Passanten der Straße darstellen. Deshalb ist auch inzwischen eine baupolizeiliche Bestimmung getroffen worden, die so große Spiegelscheiben verbietet.

Messel hat das Warenhaus ganz auf die Vertikale gestimmt; in seinem Wertheimbau steigen scharf vorspringende Pfeiler, von keiner Horizontalen durchschnitten, nach oben. Mit erlesenem Geschmack, mit großem architektonischen Können ist das Haus aufgerichtet, und beschreiben läßt sich der gewaltige Eindruck dieses Baues nicht. Der Messel'sche Bau hat dem großen, modernen Warenhausbetrieb ein architektonisches Kleid gegeben. Durch die Vergrößerungen, die der Wertheimbau im Laufe der Jahre und besonders im letzten Jahre erfuhr, hat die ästhetische Wirkung der Front durch die unübersehbare Reihe der immer wiederkehrenden Pfeilerfolge verloren.

Von sicherlich unvergänglicher Schönheit aber ist der nach dem Leipziger Platz zu aufgerichtete domartig wirkende Eckbau. Das Erdgeschoß dieses Teiles ist zu einer großen, offenen Halle ausgebildet. Ein Städtebaumotiv des Mittelalters, der Laubengang, ist, von Messel ins Monumentale gewandelt, angewendet worden. Das hier gegebene Beispiel — von dem wertvollsten Teile des Grundstückes im Erdgeschoß einen Teil für die offene Wandelhalle zu opfern — wird seiner Kostspieligkeit wegen wohl wenig Nachfolge finden. Für den ins riesige gewachsenen Wertheimbau ist die Messel'sche Vorhalle aber der sicherlich nicht zu kostspielige, repräsentative Empfangsvorraum. Die Bogenhalle am Leipziger Platz ist aus grauem Muschelkalk erbaut. Wie Messel an der Fassade und an den Säulen figürliche Plastik als Bauschmuck verwendete, ist mustergültig im besten Sinne. Es ist damit zu rechnen, daß die Firma Wertheim in absehbarer Zeit die an dem Leipziger Platz gelegenen staatlichen Grundstücke erwerben wird. Es wird für den Wertheimbau von großer Bedeutung sein, daß der Baukünstler, der mit dem Neubaue betraut wird, für die Aufgabe — die Messelfassade am Leipziger Platz weiterzubilden — eine Lösung findet, die die Schönheit des jetzt vorhandenen Bauteiles nicht stört.

Neben dem Wertheimbau kann bis jetzt nur ein zweites Bauwerk genannt werden, das bereits oben kurz erwähnte Warenhaus Tietz-Düsseldorf, das letzte und größte Werk Joseph Olbrichs. Durch ein besonderes Entgegenkommen der Geschäftsleitung der Leonhard Tietz-A.-G. ist es möglich, diesem Aufsatz Abbildungen, die den Olbrichbau von außen und innen zeigen, beizugeben.

Das Warenhaus Tietz-Düsseldorf steht nach drei Seiten frei; unsere Abbildung 1 (siehe Aprilheft dieser Zeitschrift) zeigt zwei Seiten der Hauptfassade. Olbrich hat die schroffe, radikale Pfeilerwirkung des Messelbaues absichtlich vermieden. Er läßt die Pfeiler an den Eckgebäuden, im vierten Obergeschoß und an den Giebeln in Wände übergehen und ordnet den ganzen Bau überhaupt so an, daß trotz der ausschließlichen Verwendung von vertikalen, nach oben strebenden Pfeilern im gewissen Sinne eine Wandwirkung entsteht. Trotzdem daß er den Baublock vom Erdgeschoß bis zum dritten Obergeschoß fast durchgehends einheitlich behandelt, um seine massige Größe nicht zu verkleinern, gelingt es Olbrich, durch eine besondere architektonische Behandlung der oberen Geschosse das Gebäude als Ganzes in schöngegliederte Verhältnisse zu bringen. Er rückt das vierte Obergeschoß teilweise nach hinten und errichtet an der langen Hauptfront zwei schlanke Giebel, die in feinen, nach innen geschweiften Bogen nach oben streben.

Olbrich hat es vorzüglich verstanden, die selten günstige Lage des Baublocks architektonisch zu verwerten. Wer Gelegenheit hat, die Zeichnungen zu diesem Bau in Hauptansichten und Querschnitten zu sehen, kann erkennen, wie Olbrich mit großem Geschick bewußt daran gearbeitet hat, die Dach- und Giebelwirkung, wie sie sich heute dem Beschauer von unten zeigt, zu schaffen. Auf den Bauzeichnungen erscheint die Giebelanlage, die Anlage der Säulenkuppeln, die Verschiebung im vierten Geschoß nach oben hin übertrieben. Mit voller Absicht hat hier der Architekt Verhältnisse geschaffen, die mit den perspektivischen Überschneidungen — beim Beschauen des Gebäudes von allen zugängigen Gesichtspunkten aus — rechnen.

Vollständig neu ist die Art, wie Olbrich die Säulen des Baues nach oben hin enden läßt. Alle vorstehenden Säulen streben ohne lastenden Abschluß frei nach dem Himmel zu. Der Olbrichbau weist nach vielen Seiten hin neue Wege; besonders bewährt sich auch bei diesem Bau das geniale, dekorative Können Olbrichs. Schliepmann nennt den Olbrichbau eine Kunstleistung ersten Ranges und sagt: „Lernen wir an Olbrich, daß es sehr wohl möglich ist, einen Monumentalbau zu gestalten, ohne auf den „Formenschatz der Vergangenheit" zurückzugreifen. Er (Olbrich) hat hier bewiesen: „Der Meister kann die Formen zerbrechen". Daß alle seine Einzelgestaltungen weder Gothik noch Antike, sondern eben nur — Olbrich sind, bemerkt man auf den ersten Blick gar nicht. Man empfindet zunächst nur eine bis ins kleinste harmonisch abgewogene Musik; erst bei näherem Zusehen entdeckt man eine Fülle eigenartiger Bildungen, die von ebensoviel Phantasie, wie von reifstem Geschmack zeugen".

Das Erbe Olbrichs im Warenhausbau hat Wilhelm Kreis angetreten, von dem in den letzten Monaten zwei Warenhäuser in Elberfeld und Essen vollendet worden sind. Die Besprechung dieser Gebäude muß ich mir versagen. Ich will nur noch berichten, daß Kreis jetzt zu gleicher Zeit an mehreren Orten als Warenhausbaumeister arbeitet. In Köln, Dortmund, Karlsruhe und Chemnitz werden gegenwärtig große Warenhäuser nach Entwürfen von Kreis erbaut. Es bleibt abzuwarten, ob ein Architekt so produktiv sein kann, daß er zu gleicher Zeit oder in kurzer Folge so große Bauwerke ausgereift schaffen kann. Wenn Kreis oder andere Architekten, was nahe liegt, zu spezialisierten Warenhauserbauern werden, so wird der Warenhausbau in der Zukunft die Vorteile und Nachteile der Spezialisierung zeigen. Die künstlerische und architektonische Einzelleistung wird darunter vielleicht leiden. Der praktischen Ausbildung des Warenhauses, besonders der Anordnung des Grundrisses und der Ausbildung der Innenräume würden sicherlich große Vorteile erwachsen, wenn die großen Aufträge für Warenhausbauten wiederholt in gleiche Hände gelegt werden. Künstlerische und bautechnische Befähigung genügen nicht, um gute Warenhäuser zu schaffen. Hinzukommen muß noch ein praktischer Sinn, der die Anforderungen, die der Warenhausbetrieb besonders im Innern an den Bau stellt, richtig erfaßt und der es versteht, Schwierigkeiten zu umgehen und Widerstände zu beseitigen.

Bevor ich zur Besprechung des Innenbaues übergehe, will ich noch kurz als mustergültige Warenhausbauten das im Jahre 1907 von Schaudt erbaute Kaufhaus des Westens in Berlin und die zwei Münchener, von der Firma Heilmann & Littmann im Jahre 1905 erbauten Warenhäuser Tietz und Oberpollinger nennen.

Die beiden Münchener Warenhäuser stellen in gewissem Sinne eine eigene Richtung dar. Sie weichen am weitesten von der ausgesprochenen vertikalen Bauweise Messels ab (wenn man verschiedene verfehlte Versuche in dieser Richtung unberücksichtigt lassen will). Es ist den Erbauern der Münchener Warenhäuser gelungen, den Bauten ein bestimmtes Lokalkolorit zu geben. Besonders zeigt der Oberpollingerbau, daß es möglich ist, gute und wirkungsvolle Warenhausbauten in der Straßenflucht aufzurichten, ohne das gegebene Gesamtbild einer Straße zu zerreißen.

Im allgemeinen ist die vertikale Bauweise zu einem ausgesprochenen Warenhaus- und Geschäftshausstile geworden. Neuerdings kann man beobachten, daß dieser Warenhausstil auch für öffentliche Bauten, besonders für wissenschaftliche Institute, die viel Licht brauchen, angewendet wird.

In der letzten Nummer des Kunstwartes (zweite Mainummer) wird ein Aufsatz veröffentlicht unter dem Stichwort: Warenhausstil und Wohnhausstil, in dem gegen die Verwendung des Warenhausstiles für den Bau von Wohnhäusern, die man heute verschiedentlich beobachten kann, gesprochen wird. Der neugeschaffene, auf die Senkrechte gestimmte Warenhausstil, reizt wegen der großen, neuen Wirkungen, die mit ihm zu erzielen sind, zu Nachahmungen. Seine Verwendung für Wohnhäuser ist sicherlich ein grober Fehler, denn man kann nicht gut vertikal bauen und horizontal vermieten. Es hat keinen Sinn, durch das Fortlassen der horizontalen Betonungen der Stockwerke im Wohnhausbau, diesem Stil den durch tausendjährige Bautätigkeit geschaffenen, seinem Wesen durchaus entsprechenden Charakter zu nehmen.

Der Grundriß und die Innenausgestaltung des Warenhauses.

Einen sehr wichtigen Einfluß auf die Gestaltung des Grundrisses des Warenhauses haben die baupolizeilichen Bestimmungen ausgeübt, die in den letzten zehn Jahren in Deutschland geschaffen worden sind. Gegenwärtig sind in Kraft die Verordnungen vom 2. November 1907, „Sonderanforderungen an Warenhäuser und Geschäftshäuser."

Die Bestimmungen, die auf die Bauweise besonders eingewirkt haben, will ich hier kurz aufführen. Die Anlage von Verkaufsräumen in Kellern ist verboten. Kellergeschosse sind vom Erdgeschosse durch feuerfeste Decken abzutrennen. Auch die Decken zwischen den einzelnen Geschossen müssen feuerfest sein. In Geschäftshäusern, in denen die Verkaufsräume sich bis in das zweite Obergeschoß und darüber erstrecken, dürfen Wohnungen in den höheren Geschossen nicht eingebaut werden. Es bestehen genaue Vorschriften über die Anzahl und Breite der Ausgänge. Von jedem Punkt des Gebäudes muß mindestens in der Entfernung von 25 m ein Ausgang

im Erdgeschoß und in den oberen Geschossen eine Treppe erreichbar sein. Die Treppen müssen eine Mindestlaufbreite von 1,50 m haben. Alle Treppen müssen, wenn sie als Sicherung gerechnet werden sollen, feuerfest ummauert sein, Freitreppen werden nicht als Treppen gezählt. Alle eisernen Konstruktionsteile im Innern der Gebäude müssen glutsicher umhüllt sein.

Wie diese Vorschriften im einzelnen die Grundrisse und die Anordnung beeinflussen, will ich hier nicht weiter verfolgen.
Ich möchte nur erwähnen, daß in Frankreich einschränkende Bauverordnungen kaum bestehen; für die Feuersicherheit des Hauses und für die Sicherheit der Besucher wird in Frankreich wenig getan.

England geht in mancher Beziehung über die deutschen Ansprüche hinaus, so werden z. B. die Warenhäuser gezwungen, die einzelnen Geschosse in Abteilungen zu trennen, die nicht über 500 qm groß sein dürfen und die mit festen Brandmauern umkleidet sein müssen. Die Öffnungen, die von einem Raume zum anderen führen, dürfen nicht über $2\frac{1}{2}$ m breit sein und müssen mit feuerfesten Türen verschließbar sein. Durch diese Verordnung ist zum Beispiel das große Warenhaus Selfridges gezwungen, jedes Geschoß in vierzehn, in sich abgemauerte Teile zu zerlegen.

Große, helle Verkaufsräume zu schaffen, ist die erste Forderung beim Warenhausbau. Das Erdgeschoß und die Geschosse, die für den Verkauf zugelassen sind, werden fast allgemein bis in den letzten Winkel hinein für den Verkauf ausgenutzt. Die Größe der freizulassenden Höfe richtet sich nach den jeweiligen Verhältnissen des Grundstückes und wird im wesentlichen durch die Anordnungen der Baupolizei bestimmt. Das seitlich in die Räume hineinfallende Licht genügt im allgemeinen nur für eine Entfernung von 10 m von den Fenstern. Man wählt deshalb die Lage der Innenhöfe möglichst so, daß durch sie eine gleichmässige natürliche Beleuchtung der Räume geschaffen wird.

Der Grundriß der beiden älteren, von Messel errichteten Bauteile des Wertheimbaues in Berlin enthält zehn Innenhöfe, deren Fläche von 50 bis 500 qm schwankt. Man ist früh dazu gekommen, Innenhöfe zu glasüberdachten Lichthöfen auszubilden, deren Glasdach über dem obersten Verkaufgeschoß liegt. Bei dem glasüberdachten Lichthofe kann die Grundfläche des Erdgeschosses für den Verkauf benutzt werden; in den oberen Geschossen gehen möglichst freigelegte Galerien rund um den Lichthof. Der Lichthof bildet in fast allen größeren Warenhausbauten den Mittelpunkt. Er ist allgemein ausgebildet zum ausgesprochenen Repräsentationsraum des Hauses. In den meisten Fällen ist die offene Haupttreppenanlage in oder an den Lichthof gelegt. Die Anlage des Lichthofes soll dem Käufer auch die Orientierung im Hause erleichtern; um ihn gruppieren sich in den verschiedenen Geschossen die Hauptlager.

Die Ausgestaltung der Lichthöfe ist eine interessante Aufgabe für die Architekten. Es sind in den letzten Jahren in Deutschland glänzende Beispiele für Lichthöfe geschaffen worden; ich nenne hier den neuen Lichthof von Messel, der eine Grundfläche von 700 qm hat und 24 m hoch ist. Zwei Bogenbrücken führen in der Höhe des dritten Obergeschosses über den Lichthof hinweg; diese beiden Brücken mit ihren bronzekasettierten Unterseiten sind eine kühne und schöne Schöpfung der Innendekoration. Die Wand des Lichthofes hat Messel mit farbigem Marmor bekleidet; Marmorintarsien, Bronze- und Silberplaketten beleben die Wände.

In den Bilderbeilagen (siehe Aprilheft dieser Zeitschrift) zeigen wir eine Ansicht des Olbrichschen Lichthofes in Düsseldorf. Die Abbildung gibt den Blick nach dem Haupteingange. Interessanter und größer wirkt die gegenüberliegende Seite mit der Haupttreppe. Olbrich hat den Lichthof im Grundriß so angelegt, daß er nur von drei Seiten von Galerien umschlossen ist, während die vierte als Fensterwand ausgebildet ist, durch die von dem dahinterliegenden Hofe auch seitlich Licht in den Lichthof und das Warenhaus dringt. Gegen die breite Fensterwand steigen vom Erdgeschoß mehrere über die ganze Breite angeordnete Stufen, die dann rechts und links weiter in die Obergeschosse führen. Auf dem Podest dieser Haupttreppe, der in halber Höhe über dem Erdgeschoß liegt, hat Olbrich nebeneinander neun Notausgangstüren angelegt. Diese Anordnung der Notausgänge im Mittelpunkt des Gebäudes ist sehr glücklich. Die Wirkung des Düsseldorfer Lichthofes ist ausserordentlich. Der Direktor des Kunstgewerbemuseums zu Cöln, Dr. Max Creutz, sagt von ihm: „Man kann sich kaum denken, daß ähnliche Schönheit nochmals geschaffen werden könnte."

Die Oberlichtdecke wird im allgemeinen so gehalten, daß sie möglichst viel Licht durchläßt, aber die Sonnenstrahlen bricht. Man verwendet neuerdings als Material für die Glasdecke Luxferprismen, die gut lichtdurchlässig sind und eine ideale Strahlenbrechung erzeugen.

Außer den Lichthöfen werden in fast allen größeren Warenhausbauten noch andere, hallenartige Räume geschaffen, die als Ausstellungs- und Verkaufssäle für besonders bevorzugte Warengattungen dienen.

Wohl der weitaus schönste Raum dieser Art ist der Teppichsaal im Warenhaus Wertheim, Berlin, Leipzigerstrasse, den Messel unmittelbar hinter die schöne gothische Fassade nach dem Leipziger Platz zu angeordnet hat. Aus den schlanken, hohen Fensterrippen fällt ein feierliches, durch matte Scheiben abgedämpftes Licht in den Raum. Der durch drei Geschosse gehende Raum hat eine Grundfläche von 380 qm und hat, nach den einzelnen Geschossen zu, Galerien. Der Blick von diesen offenen Galerien in den

Teppichsaal, in dem dekorativ und stapelmäßig die echten Erzeugnisse der morgenländischen Teppichwebearbeit ausgelegt sind, zeigt einen Raum von auserlesener Schönheit. Manchen Beschauer, der aus wirtschaftlichen und sozialen Erwägungen gegen das Warenhaus eingenommen ist, mag der Anblick dieses vollendet schönen Raumes in den letzten zehn Jahren milder für das Warenhaus gestimmt haben.

In der Bilderbeilage zu dieser Nummer zeigen wir den Düsseldorfer Teppichsaal und den ganzen Grundriß des ersten Obergeschosses. Aus der Grundrißabbildung sieht man die mustergültige Anordnung der drei Lichthöfe und der Haupttreppenanlage. Aus dem Grundriß ist auch die Anlage der Verkaufsabteilungen ersichtlich. In dem Düsseldorfer 1. Obergeschoß sind als abgesonderte Verkaufsräume ein Kostümsalon (siehe unsere Bildbeilage) und ein Modellsalon, unter geschickter Ausnutzung der Bauverhältnisse, angeordnet. Änliche gesonderte, gut ausgestattete Verkaufssäle findet man in allen gut gebauten Warenhäusern. Besonders interessant ist sehr oft die Anlage des Verkaufsräume für Lebensmittel. Das Warenhaus Tietz, Berlin, Alexanderplatz, besitzt z. B. eine Lebensmittelabteilung, die das vierte Obergeschoß des Warenhauses einnimmt und eine Länge von ca. 200 m hat. Die Möglichkeit, vollständige Reinlichkeit zu halten, reichliche Zufuhr von Licht und Luft, sind die wichtigsten Vorbedingungen bei der baulichen Anlage dieser Abteilungen. Boden und Wände werden mit Kachelfließen ausgelegt, mustergültige Anlagen für Lagerung der Lebensmittel, Kühlräume, Bassins für lebende Fische usw. sind dem Verkaufsraume angegliedert.

Der bauende Architekt hat weiter Räume zu schaffen für photographische Ateliers, für Verkehrsbureaus und Theaterkassen, für Leihbibliotheken und Kunstausstellungen, für Bankabteilungen und Frisiersalons. Es sind Räume zu schaffen für das Ruhebedürfnis des Publikums. Die Erfrischungsräume der Warenhäuser haben sich zu gewaltigen Restaurationsräumen ausgedehnt. Der Erfrischungsraum des Warenhauses Wertheim z. B. nimmt nach Wiener eine Grundfläche von 1560 qm ein. Neben den Erfrischungsräumen sind Küchen zu schaffen, die in fast allen Warenhäusern ausgesprochene Musterbetriebe sind, ausgestattet mit den neuesten Maschinen zur Herstellung der verschiedenen Speisen und Getränke.

Lese- und Schreibzimmer sind in fast allen großen Warenhäusern vorhanden. In amerikanischen Warenhäusern hat man Kinderspielzimmer eingerichtet, in denen die Kinder während der Zeit, wo die Mütter ihre Einkäufe besorgen, unter Aufsicht spielen können. Eine besondere Einrichtung der französischen und amerikanischen Warenhäuser sind die Theater- und Konzertsäle.

Im Warenhaus Wanamaker New York geht der Konzertsaal durch drei Geschosse und hat Raum für 1500 Personen. Schliepmann erzählt ironisch, daß in diesem Raum die größte „mechanische Orgel der Welt" mit 63 Registern, Glockenspiel, Trommel, Echo-Orgel etc. zu hören ist.

Sehr wichtig für ein Warenhaus ist die vorteilhafte Anordnung der Treppenanlagen und der Fahrstühle. Alle Räume, die besonderen Spezialzwecken dienen, müssen auch geeignete Zugänge haben. Die schwerste Aufgabe für den Architekten aber ist es, auf dem teueren Boden und in dem kostspieligen Gebäude Platz zu schaffen für die Verwaltungsräume und die technischen Anlagen des Warenhauses.

Es sind Räume zu schaffen für das Personal: Speisesäle, Garderoben, Kontore für die Buchhaltung, für die Statistik, für das Kassenwesen, für die Hauptleitung. Große Räume werden für die Reservelager und für den Expeditionsbetrieb gebraucht. Empfangs- und Offertenräume sollen das Warenhaus den Lieferanten und Geschäftsfreunden gegenüber repräsentieren. Zur Unterbringung von Maschinen und Kesselanlagen, der Werkstätten für Tischler, Schlosser etc. werden gleichfalls geeignete Räume gebraucht.

Es ist leicht einzusehen, daß hierbei langjährige praktische Erfahrung mitarbeiten muß, damit befriedigende Lösungen zustande kommen. Alles in allem ist das deutsche Warenhaus eine Schöpfung der letzten Jahrzehnte, die das moderne Wirtschaftsleben mehr als irgend ein anderes Bauwerk unser Zeit charakterisiert.

Handlungsgehilfenrecht oder Angestelltenrecht

von Heinz Potthoff, Düsseldorf.

SEITDEM ich vor reichlich sechs Jahren auf die beispiellose Zerrissenheit des Rechtes der Privatangestellten hingewiesen und eine Vereinheitlichung des Angestelltenrechtes als notwendig nachgewiesen habe, ist eine starke Bewegung auf dieses Ziel hin entstanden. Die Gesellschaft für soziale Reform und der Deutsche Juristentag haben sich warm der Bestrebungen angenommen, auch der Verband der Gewerbe- und Kaufmannsgerichte wird in seiner nächsten Hauptversammlung sich damit befassen. Im Reichstag kommen seit Jahren stets zahlreichere und dringendere Anträge auf einheitliches Recht und finden dort eine große Mehrheit, und unter den Angestellten selbst sind es wohl nur noch die Organisationen der Handlungsgehilfen, die zum Teile sich der Forderung nach einem einheitlichen Dienstrechte, wie es in Österreich inzwischen verwirklicht ist, zweifelnd oder ablehnend gegenüberstellen. Das ist geschichtlich wohl zu verstehen. Denn die Handlungsgehilfen sind früher als andere Gruppen politisch dagewesen, haben die Gesetzgeber in

Bewegung gesetzt und Erfolge erzielt. Die Frage ist nur, ob die Verhältnisse gleich geblieben sind, ob trotz des Entstehens der anderen Massenschichten von Angestellten (Technikern, Werkmeistern, Bürobeamten, landwirtschaftlichen Angestellten, Bühnenmitgliedern usw.) die alte Taktik noch richtig ist und die alten Erfolge verspricht. Die Antwort auf diese Frage ist von besonderer Bedeutung, weil die kaufmännischen Angestellten an Zahl allen anderen Gruppen zusammen gleichkommen, weil sie die stärksten und ältesten Organisationen haben, und weil im Nachbarstaate Österreich gerade die Handlungsgehilfen es gewesen sind, die ein Zusammenwirken aller Gruppen veranlaßt und dadurch das sogenannte Handlungsgehilfengesetz von 1911 in ein einheitliches Dienstrecht für neun Zehntel aller Angestellten umgewandelt haben.

Die Frage also ist: Welche Erfolge haben die Handlungsgehilfen in den letzten zehn Jahren in der deutschen Gesetzgebung erreicht? Welche Aussichten auf weitere Erfolge durch Spezialgesetzgebung haben sie?

Zweifellos sind sie früher die Bahnbrecher auf sozialem Gebiete gewesen. Das Handelsgesetzbuch hat die ersten und besten Schutzbestimmungen für Angestellte; die Gewerbeordnung ist ihm nachgebildet; die Schiffahrtsgesetze und einzelne Berggesetze sind wieder Nachahmungen der Gewerbeordnung. Daraufhin haben einzelne Handlungsgehilfenorganisationen sich gegen das einheitliche Gesetz ausgesprochen (trotz der österreichischen Erfahrungen). Sie glauben, bei einer Vereinheitlichung zunächst nichts zu gewinnen (das ist ein großer Irrtum, wie namentlich die Wiener Verhandlungen des Deutschen Juristentages bewiesen); und sie hoffen, bei einer Fortdauer des bisherigen Zustandes leichter vorwärts zu kommen; sie empfinden die technischen und sonstigen Angestellten als eine Art Ballast, der sich ihrem Fortschritt anhängen will, und der Hauptwortführer dieser Richtung, der Deutschnationale Handlungsgehilfenverband in Hamburg, schreckt sogar nicht davor zurück, zur Erleichterung des eigenen Kampfes die gleichen Bestrebungen der anderen Gruppen zu schädigen, beispielsweise die Konkurrenzklausel für technische Angestellte für berechtigt zu erklären, um für Kaufleute die völlige Abschaffung zu fordern.

Scheinbar wird diese Taktik unterstützt durch das Vorgehen des Bundesrats. Er hat dem Reichstage ein Gesetz zur Beschränkung der *Konkurrenzklausel* nur für kaufmännische Angestellte unterbreitet. Und der Reichstag hat sich leider auf die Beratung eingelassen, ohne daraus ein für alle gewerblichen Angestellten gültiges Gesetz zu machen, wie er es 1907 bei einer entsprechenden Vorlage für Werkmeister und Techniker getan hat. Aber die Handlungsgehilfen sollten sich nicht darüber täuschen, daß die Aussichten der Vorlage außerordentlich unklar und wenig günstig sind. Die Beschlüsse, welche die Kommission in erster Lesung gefaßt hat, erreichen auf dem Umwege über alle möglichen Beschränkungen und Bedingungen das, was man nicht direkt beschließen wollte: die Ungültigkeit und praktische Unwirksamkeit aller Konkurrenzklauseln. Aber deswegen werden diese Beschlüsse auch nicht Gesetzeskraft erhalten, sondern wenn überhaupt etwas zustande kommt, sehr wesentlich wieder nach rückwärts revidiert werden. Die Regierungsvorlage selbst bringt eher eine Verschlechterung als eine Verbesserung für die Angestellten. Denn der einzige Fortschritt: die teilweise Bezahlung der Karenz, wird selten praktisch werden; und dem steht gegenüber, daß künftig neben oder statt einer vereinbarten Vertragsstrafe Schadensersatz oder Erfüllung des Vertrages gefordert werden kann. Es ist sehr zweifelhaft, ob bei dem starken Unterschied in der Stellung des Bundesrats und der Reichstagsmehrheit das Gesetz zustande kommt und wenn ja, ob es etwas gutes enthalten wird. Denn es ist lächerlich, große Unterschiede zwischen der Klausel für technische und kaufmännische Angestellte aufstellen zu wollen. Und im Anschluß an die Novelle zur Gewerbeordnung von 1907 hat der Staatssekretär des Innern wiederholt erklärt, daß zwischen den Anschauungen der Regierung und des Reichstags eine Übereinstimmung nicht zu erzielen sei.

Ähnliches gilt von einem gleich alten Streitgegenstand, dem § 63 des Handelsgesetzbuches, der von der *Fortzahlung des Gehalts in Krankheitsfällen* handelt. Infolge des geschichtlichen Werdeganges ist dieser Paragraph unklar. Sein erster Absatz bestimmt, daß in Krankheitsfällen der Anspruch auf Gehalt für sechs Wochen fortbesteht. Der zweite Absatz verbietet die Anrechnung der Bezüge aus einer gesetzlichen Kranken- oder Unfallversicherung. Diese Bestimmung ist ausdrücklich als zwingend erklärt. Theorie und Rechtsprechung streiten darüber, ob dadurch auch der erste Absatz zwingend geworden sei, wie es der Sinn verlangt, wie es allerdings mit der Geschichte und dem Wortlaute nicht übereinstimmt. Die Handlungsgehilfen erstreben seit langem die ausdrückliche Festsetzung, daß beide Bestimmungen nicht durch Vertrag geändert werden können, die technischen Angestellten wünschen eine gleiche Regelung in § 133c der Gewerbeordnung. Der Reichstag hat beides beschlossen, hat § 63 wiederholt mit großer Mehrheit in diesem Sinne geändert, hat eine Regierungsvorlage entsprechend umgewandelt. Aber der Bundesrat lehnt ab. Er will die Fortzahlung des Gehalts auf 6 Wochen zwingend machen, aber die Anrechnung der Kassenbezüge zur Regel machen, sie mindestens zulassen. Die Handlungsgehilfen haben ebensowenig wie andere Gruppen bisher ihren Wunsch durchsetzen können.

Auch das *Sonntagsruhegesetz,* das zu Gunsten der Handlungsgehilfen allein vorgelegt wird, spricht nicht für die Sondergesetzgebung. Denn

grundsätzlich sind die Bestimmungen der Gewerbeordnung für technische Angestellte besser als für kaufmännische. Nur daß eben zuviel Ausnahmen vorgesehen sind. Jetzt streitet man sich um jede halbe Stunde Verkaufszeit oder Bureauzeit am Sonntag für die Handlungsgehilfen. Dabei bedenkt man augenscheinlich gar nicht, daß in den Kontoren der Industrie die Handlungsgehilfen mit den Technikern zusammenarbeiten; daß es gar nicht möglich sein wird, die Beschäftigung der Handlungsgehilfen allein zu verbieten, denn das würde einfach dazu führen, daß die Techniker die eiligen Arbeiten der Handlungsgehilfen mit zu erledigen hätten. Vielleicht würde man auch hier weiter kommen, wenn alle Gruppen sich auf die im französischen Gesetz verwirklichte Forderung einigten, daß jeder Angestellte wöchentlich einen Ruhetag haben muß, der in der Regel der Sonntag sein soll.

Seit Jahrzehnten fordern die Handlungsgehilfen besondere *Handelsinspektionen,* um die Durchführung der Schutzvorschriften, insbesondere des Ladenschlusses zu überwachen. Der Reichstag hat sicher ein halbes dutzendmal beschlossen, daß ein Gesetzentwurf vorgelegt werden soll. Aber der Bundesrat tut es nicht. Wäre es nicht auch hier viel einfacher, wenn die kaufmännischen Angestellten sich mit den übrigen vereinigten zu der Forderung, daß die seit Jahrzehnten bestehende und bewährte Gewerbeaufsicht auf die Verhältnisse der Angestellten ausgedehnt würde? Wenn hinter diese klare Forderung sich die zwei Millionen Angestellter setzten, so müßte sie durchzubringen sein. Dann aber würde sich von selbst ergeben, daß eine Vermehrung des Aufsichtspersonals und für die Kontrolle der kaufmännischen Betriebe besonders vorgebildete Beamte nötig wären. Damit aber hätte man unter anderem Namen das, was die Handlungsgehilfen wollen: Die Handelsinspektoren.

Ähnlich liegt es mit der Forderung der *Kaufmannskammern,* d. h. gesetzlicher Interessenvertretungen der Handlungsgehilfen und ihrer Arbeitgeber. Als vor einigen Jahren zum zweitenmal ein Gesetzentwurf über paritätische, fachlich gegliederte Arbeitskammern vor den Reichstag kam, benutzten die technischen Angestellten die Gelegenheit, sich durch die Forderung nach Einbeziehung in den Geltungsbereich und Schaffung besonderer Technikerabteilungen eine staatliche Vertretung zu sichern. Der Reichstag beschloß demgemäß und der Bundesrat war damit einverstanden. Die Handlungsgehilfen sträubten sich in der Mehrheit gegen eine Einbeziehung, obgleich die Arbeitskammern im Handelsgewerbe fast genau dasselbe geworden wären wie die gewünschten Kaufmannskammern (nur mit einer Nebenabteilung für die Arbeiter). Deswegen wurden ihre Wünsche zurückgestellt hinter die Arbeitskammern, und solange diese nicht zustande kommen, haben die Handlungsgehilfen nicht die geringste Aussicht auf Verwirklichung ihrer Kaufmannskammern.

Schließlich die Frage der *Arbeitsgerichte.* Hier sind die Handlungsgehilfen insofern zum Ziel gekommen, als sie neben den Gewerbegerichten besondere *Kaufmannsgerichte* bekommen haben. Aber durch diese Kaufmannsgerichte sind zweifellos die Aussichten der anderen Angestelltengruppen, auch ihrerseits die Segnungen der raschen, billigen, sachverständigen Rechtsprechung zu erfahren, wesentlich verschlechtert worden. Die technischen Angestellten sind seinerzeit bis zum Gehalt von 2000 Mk. jährlich einfach zu Arbeitern erklärt worden; sie unterstehen der Rechtsprechung der Gewerbegerichte, können aber niemals eigene Beisitzer durchbringen, weil sie immer von den zehnmal stärkeren Arbeitern überstimmt werden. Seit vielen Jahren bemühen sich die Techniker nach einer Erweiterung der Gewerbegerichte, nach Erhöhung der Gehaltsgrenze bis zu 5000 Mk., nach Schaffung besonderer Technikerabteilungen. Sie sind nicht einen Schritt vorwärtsgekommen. Im Gegenteil, der Reichstag, der früher derartige Eingaben zur Berücksichtigung empfohlen, hat diese Empfehlung neuerdings fallen gelassen. Man sträubt sich offenbar gegen jede Erweiterung der Einrichtung, weil man einsieht, daß über kurz oder lang doch entweder eine gründliche Umgestaltung des amtsgerichtlichen Verfahrens kommen muß, die alle Sondergerichte überflüssig macht, oder eine Vereinigung der Gewerbe- und Kaufmannsgerichte und ihre Erweiterung zu allgemeinen Arbeitsgerichten, mit Abteilungen für die verschiedenen großen Gruppen von Arbeitnehmern.

Alles das spricht offenbar nicht zu gunsten der alten Taktik. Diese muß sich neuen wirtschaftlichen und sozialen Verhältnissen anpassen. Die österreichischen Handlungsgehilfen haben schnell die neue Richtung gefunden und dabei ein Angestelltengesetz erreicht, das in sozialer Beziehung unserm Handelsgesetzbuche weit überlegen ist. Auch die reichsdeutschen Handlungsgehilfen werden voraussichtlich solange vergebens sich mühen, als sie nur die alte Sondergesetzgebung betreiben und damit den Bemühungen ihrer Nachbarn im Wege stehen. Sie werden vorwärts kommen, wenn sie mit ihnen zusammen die gemeinsamen Ziele auf dem Wege eines guten Dienstvertragsrechtes für alle Privatangestellten verfolgen.

Zur Psychologie der Reklame

von M. Picard, Heidelberg.

NACH Dr. Hertings Ausführungen (im 9. Heft des v. Jahrg. d. „Zeitschrift für Handelswissenschaft") wird die Absicht der Reklame, Kritik und wirtschaftliche Überlegung des Käufers außer Funktion zu setzen, erreicht durch die Nutzbarmachung der menschlichen Eigentümlichkeit, die Bekanntes dem Unbekannten vorziehen läßt. Durch die Reklame werde man vertraut mit dem Namen und der Eigenschaft einer Sache, deren Kenntnis das Unterbewußtsein bewahre, während die Reklame selbst vergessen werde, und im Momente des Kaufes werde die dem Namen oder einer Eigenschaft nach bekannte Sache gegenüber der unbekannten berücksichtigt

Nun mag dieses Vergessen der Reklame im Augenblicke des Kaufes, wie es nach Herting zu ikrer Wirksamkeit notwendig ist, wohl bei jener Mehrzahl der Käufer zutreffen, die nicht gewohnt ist, ihren Erfahrungsinhalt kritisch zu prüfen.

Die Tatsache aber, daß nicht nur gewohnheitsmäßige Neinsager und skeptische Sonderlinge, sondern auch überlegende Denker der Wirkung der Reklame unterliegen, läßt sich damit nicht gut erklären.

Chemiker z. B., die wissen, daß 1 Gramm Chinin, zum Preise von $9^1/_2$ Pfennig, durch Auflösung in Wasser oder Alkohol zur Herstellung von 100 Gramm Haarwasser genügt, verwenden irgend eines der angepriesenen teueren Eaux de Quinine. Und Ärzte, die überzeugt sind von der Identität des zu einer Blutwurst verarbeiteten Hammelblutes und des in einer Glasflasche konservierten, kaufen für ihre blutarmen Kinder das letztere, teuere Nährpräparat. Sogar solche Leute, die gegen die Unvornehmheit und Gefährlichkeit einer Reklame selber aufgetreten sind, verfallen im nächsten Augenblick ihrer Lockung. Auch auf dem Toilettenschrank eines Aestheten kann sich Odol finden, und vielleicht liegt nebenan auf dem Schreibtische das Konzept eines Essays über die Wehrbarmachung des Individuums gegen den Ansturm der Reklame.

Dieser Chemiker, dieser Arzt, dieser Aesthet, alle drei können die Reklame *nicht* „vergessen", da es zum Wesen ihres Berufes oder ihrer Persönlichkeit gehört, sich mit der Reklame jeweils auseinanderzusetzen.

Als Auffallendes und Gemeinsames bei den angeführten Erscheinungen erkennen wir die bedeutsame Tatsache, daß Sachverständige auf die gleiche niedere Stufe mit Laien degradiert sind.

Das kann nur dadurch geschehen sein, daß erstens dasjenige, wodurch sich bestimmte Menschen vor anderen auszeichnen, durch die Reklame erlöscht worden ist, und daß zweitens ihre Gedanken und Gefühle nicht nach einer ihnen als Persönlichkeiten zugehörigen, sondern nach einer vielen anderen gemeinsamen Richtung orientiert worden sind.

Durch diese beiden Vorgänge kennzeichnet sich eine Gesellschaft von Menschen als *Masse**) (Le Bon: Psychologie der Massen) und erliegt auch den psychologischen Gesetzen der Masse.

Das Mittel nun, durch welches diese Umschmelzung der heterogensten Individuen in eine gemeinsame Masse geschieht, ist die eindringliche *Wiederholung* der Reklame, verbunden mit Lebhaftigkeit, Bildhaftigkeit und autoritativer Gewißheit des Ausdruckes.

Die ständige Wiederholung eines Namens durch die Reklame ruft die Täuschung hervor, als ob das zahllos angezeigte Objekt von einer zahllosen Menge Menschen tatsächlich verwendet würde. Denn unser Gehirn, das Abstrakt-Begriffliches niemals absolut, sondern immer nur als *Eigen*schaft von konkreten Dingen fassen kann, arbeitet so, daß es die *abstrakte* Qualitätsanpreisung eines Reklameobjektes übersetzt in die *konkrete* Vorstellung von seiner Anwendung.

Der psychologische Vorgang dabei ist folgender. Begegnen wir z. B. dem Plakat: Javol-Seife ist *die* Toilette-Seife, so schließen sich dem Gelesenen die Ideenassoziationen in der Weise an, daß in ihrer Folge irgend jemand, aus der Erinnerung oder aus dem zufälligen optischen Gesichtsfeld hervorgeholt, sich mit der angepriesenen Seife wäscht, und da wir im Laufe einer kurzen Spanne Zeit dem Plakat sehr oft begegnen, so führt dieser Vorstellungsablauf unserem Erinnerungsgehalt die vorgetäuschte Bekanntschaft einer *großen* Zahl Menschen zu, die das angepriesene Objekt benützen.

Die Übersetzung eines abstrakten Diktums in eine konkrete dinghafte Vorstellung stellt sich also unserem Gehirn in der Täuschung dar, daß eine große Menge Menschen die angezeigte Sache in Gebrauch haben.

Wenn nun nicht gerade zufällig der Käufer für einen bestimmten Zweck eine ganz bestimmte Sache sich ausgedacht hat, sondern, wie es am häufigsten der Fall ist, wenn nur der Zweck des Kaufes, sei es durch Laune oder Notwendigkeit, nicht aber das dafür zu wählende Kaufobjekt fixiert ist, so unterliegt der Käufer der suggestiven Kraft der vorgestellten Käufermassen; er wird ein Teil dieser Masse, handelt wie sie, d. h. er kauft das gleiche Objekt, das die Masse für den gleichen Zweck anschaffen würde, und das ist der durch die Reklame empfohlene Gegenstand.

Man wird jetzt auch verstehen, daß, je *bildhafter* eine Reklame ist, um so wirksamer sie zur Übertragung ihrer Idee in die dazugehörige konkrete Vorstellung verleitet. Eine Anpreisung,

*) Gustave Le Bon: Psychologie der Massen, übersetzt von Eisler, Leipzig 1908.

nur mit diesen nackten fünf Worten: „Odol ist das beste Zahnmittel", wirkt bei weitem nicht so intensiv wie das Bildnis eines Gesichtes mit zwei Reihen blinkender Zähne und einem Spülglas daneben mit der Aufschrift Odol.

Wo diese Bildhaftigkeit fehlt, da wird sie zuweilen ersetzt durch die fast dogmenartige Sicherheit gewisser Reklameangebote. (Z. B. *Kauft nur Myrrholin-Creme).*

Auch hier ruft, ganz in der gleichen Weise, wie oben dargelegt, die Reklame-Wiederholung die Vorstellung eines tatsächlichen, massenhaften Geschehnisses hervor. Das Gehirn läßt den Reklame-Auftrag ausführen: Die beim Lesen der Reklame in dem darauf folgenden Ideenassoziations-Ablauf zufällig aus den Erinnerungsbildern oder in dem gerade im Augenblick vorhandenen wirklichen optischen Gesichtsfeld auftretenden Personen werden in der Weise mit dem eben durch das Lesen aufgenommenen Erfahrungsinhalt der Reklame verknüpft, daß sie gleichsam Beauftragte und Ausführende der Reklameaufforderung werden. Und bei der Wiederholung der Reklame wirkt dann wieder durch die Ansammlung einer sehr großen Menge von dasselbe ausführenden Personen im Erinnerungsschatze die Anziehung dieser Masse im Momente des Kaufes, so daß der einzelne wie sie handelt d. h. wie sie kauft.

Zusammenfassend also können wir sagen: Die Reklame will Massenkonsum. Dazu schafft sie sich die kaufenden Individuen zu einer Masse um. Denn dann „versteht sich das Massenmoralische des Käufers von selbst".

Der Bodensee im europäischen Wirtschaftsleben der Zukunft

von Richard Hennig, Berlin-Friedenau.

FÜR die Entwickelung des nordamerikanischen Wirtschaftslebens ist die Tatsache von hervorragender Bedeutung gewesen, daß die riesigen fünf Seen, gemeinhin die „Großen Seen" genannt, sich als ein natürlicher, starker Brennpunkt des Verkehrs und des Güteraustausches darboten. In ganz ähnlicher Weise werden voraussichtlich in gar nicht ferner Zeit die drei großen Seen im inneren Afrika wirken, ja, sie stellen selbst heute schon, wo sie dem großen Weltverkehr, zumeist infolge der mangelhaften Eisenbahnerschließung Deutsch-Ostafrikas, in nur allzu fühlbarer Weise noch entzogen sind, einen deutlichen Zentralpunkt im ostafrikanischen Wirtschaftsleben dar, wie sich ganz besonders deutlich am Beispiel des Victoria-Nyanza zeigt, der als einziger unter diesen Seen durch die von seinem Nordostufer ausgehende britische Ugandabahn bereits einen Weg zum Meere, nach Mombassa, erhalten hat.

Die übrigen Erdteile entbehren leider der natürlichen Begünstigung, die Nordamerika und Afrika in Gestalt ihrer großen Seen genießen, so auch unser Erdteil Europa. Immerhin besitzt auch dieser ziemlich genau in der Mitte seines Hauptwirtschaftsgebiets seinen größten, wasserreichsten und bedeutendsten See, den *Bodensee.* Auch dieser würde unschwer der vielleicht wichtigste Brennpunkt für das zentraleuropäische Wirtschaftsleben werden können, wenn er über einen guten, natürlichen oder künstlichen, Schiffahrtsweg zum Meere verfügte, der ihm aber bis auf den heutigen Tag versagt ist. Den natürlichen geographischen Verhältnissen nach ist immerhin der Bodensee nicht ungünstiger gestellt als die nordamerikanischen und afrikanischen Seen, da auch von diesen kein einziger ohne weiteres durch eine gut schiffbare Wasserverbindung mit dem Meere in Verbindung steht: der Obere, Michigan-, Huron- und Erie-See sind durch die Niagarafälle, der Ontariosee durch die bedeutenden Stromschnellen oberhalb von Quebec dem Zugang vom Meere her entzogen, und die Abflüsse des Victoria Nyanza (Nil), des Tanganyika- (Kongo) und des Nyassasees (Schire) sind gleichfalls durchweg durch eine größere Anzahl von Stromschnellen und Katarakten für die Schiffahrt stellenweise unbenutzbar. Wie aber in den Vereinigten Staaten und in Kanada eine Reihe von vortrefflichen Kanälen die Unterbrechung der natürlichen Schiffahrt ausgeschaltet und gute Wasserverbindungen zwischen den großen Seen einerseits, der schiffbaren Mündung des St. Lorenzstroms, dem Hudsonfluß und dem Ohio- (bzw. Illinois-)Mississippi andererseits geschaffen haben, so brauchen auch die Hindernisse der Schiffahrt im Oberrhein, der Rheinfall bei Neuhausen, die Stromschnellen von Laufenburg und die reißende Strömung des Flusses durchaus nicht als unüberwindliche Hindernisse betrachtet zu werden, die den Bodensee für alle Zeiten vom Weltmeer abschneiden.

Gerade im Laufe des letzten Jahres ist das Problem, *die Rheinschiffahrt stromaufwärts bis zum Bodensee zu erweitern,* viel und oft erörtert worden, und die Aussichten des großzügigen Planes sind durch die jüngsten Vorkommnisse dermaßen günstig gestaltet worden, daß an der baldigen Verwirklichung des Projekts kaum noch gezweifelt werden kann. Die Schiffahrt, die früher nur ausnahmsweise über Kehl-Straßburg südwärts ausgedehnt werden konnte, ist durch die jüngsten Regulierungsarbeiten und die am 14. September 1912 eröffnete Schleuse von Augst-Wyhlen bereits bis über Basel hinaus, nämlich bis Rheinfelden, möglich gemacht worden, und Baden sowohl wie die Schweiz sind jetzt eifrig bestrebt, durch Umgehungskanäle und Regulierungsarbeiten im Strom auch die weitere West-Ost-Strecke des

Rheins, von Rheinfelden bis in den Bodensee, schiffbar zu machen.

Gelingt dieser großartige Plan (und seine technische Ausführbarkeit und wirtschaftliche Rentabilität ist kaum zu bezweifeln), so erlangt nicht nur die Schweiz auf eine sehr bedeutende Strecke den lange ersehnten Zugang zum Meer, dessen sich bisher nur Basel seit kurzer Zeit erfreuen konnte, sondern auch die übrigen an den Bodensee angrenzenden Länder, Württemberg, Bayern, Österreich und überdies natürlich Baden, das ja von jeher schon in Mannheim den wichtigsten süddeutschen Rheinhafen besitzt, erhalten dann einen neuen, brauchbaren Weg zum Ozean bzw. zum wichtigsten der deutschen Randmeere, zur Nordsee.

Daß alsdann das ganze Bodenseebecken einschließlich seines gesamten Hinterlandes einen starken Aufschwung nehmen wird, ist ohne weiteres selbstverständlich, um so mehr, als ja von den fünf Bodenseeländern bis in die allerjüngste Zeit hinein zwei (Württemberg, Schweiz) eines vollwertigen Wasserweges zum Meere vollständig entbehrten, während zwei weitere unter ihnen (Bayern, Österreich) nur mit dem von den großen Straßen des Weltverkehrs weit entlegenen Schwarzen Meer über eine sehr große Entfernung hinweg in schiffbarer Verbindung standen.

Dennoch würde die Kanalisierung des oberen Rhein allein noch nicht genügen, dem Bodensee eine beherrschende Stellung im mitteleuropäischen Wirtschaftsleben anzuweisen. Wohl aber wird dies der Fall sein, wenn nach und nach weitere Projekte zur Durchführung gelangen, die ebenfalls in erster Linie für den Bodensee eine stark verkehransaugende Wirkung würden ausüben müssen. Ist auch von diesen weitergehenden Projekten noch keins endgültig gesichert, so unterliegt es doch kaum irgend einem Zweifel, daß auch sie über kurz oder lang zur Ausführung gelangen *müssen*, und wenn in einigen Jahrzehnten alle diese Pläne verwirklicht sein werden (was bei normalem Gang der Dinge kaum zu bezweifeln ist), so wird allerdings für den mitteleuropäischen Wasserstraßenverkehr der Bodensee ein Brennpunkt werden müssen, dem im ganzen übrigen Mittel-Europa keine andere Stelle an Bedeutung gleichzukommen vermag.

Nach nicht weniger als vier anderen verschiedenen Seiten — außer der Rheinstraße — darf der Bodensee hoffen, späterhin einmal einen Anschluß ans Meer zu erlangen. Einer von diesen Anschlüssen müßte durch eine Bahn vermittelt werden, alle anderen durch Wasserstraßen. Neben der durch den Rhein geschaffenen Küstenverbindung in nordwestlicher Richtung nämlich besteht die Aussicht, daß der Bodensee, obendrein überall auf nahezu kürzestem Wege, eine Wasserstraße nach Norden, zu den deutschen Nordseehäfen, empfängt, ferner eine weitere nach Osten, zum Schwarzen Meer, eine vierte nach Süden, zum Adriatischen Meer (Bahnlinie) und eine fünfte nach Südwesten, zu den französischen Mittelmeerhäfen.

Das klingt zunächst nahezu phantastisch, und dennoch haben alle die Projekte, die den Bodensee zum Mittelpunkt eines nach fünf verschiedenen Seiten ausstrahlenden Verkehrsnetzes größten Stils zu machen beabsichtigen, durchaus Hand und Fuß, wenn auch in jedem Falle noch geraume Zeit vergehen wird, ehe auch nur eines von ihnen — von der Regulierung des Oberrheins abgesehen — verwirklicht sein wird.

Am ehesten darf vielleicht noch diejenige Idee auf Verwirklichung hoffen, die dem Bodenseegebiet nach Süden hin eine vollwertige Verbindung zum Adriatischen Meer zu schaffen bestrebt ist, und zwar nicht in Gestalt eines Kanals, sondern einer Eisenbahn. Trotz der trennenden Alpenkette ist freilich auch schon ein Kanal empfohlen worden, der im letzten Grunde einen *Bodensee-Adria-Kanal* dargestellt hätte, und zwar seitens des italienischen Ingenieurs Caminada, der vor fünf Jahren den enorm kühnen, technisch z. T. mit vollkommenen Neuerungen arbeitenden Entwurf eines im Zuge des Splügenpasses durchs Gebirge zu führenden „Alpenkanals" veröffentlichte. Der geniale Vorschlag erregte damals das lebhafteste Interesse, doch wird in weit absehbarer Zeit eine Ausführung des Gedankens aus mannigfachen Gründen noch ausgeschlossen bleiben. Statt dessen aber ertönt fast von Jahr zu Jahr lebhafter der Ruf nach einer guten Bahnverbindung zwischen der Ostschweiz einschließlich des Bodensees und dem Adriatischen Meer, die bisher noch fehlt. Wenn man absieht von der großartigen Albulabahn, die nebst ihrer nach Italien führenden Verlängerung zumeist dem Lokalverkehr der weltberühmten ostschweizerischen Kurorte und Winterfrischen dient und der noch keinerlei Bedeutung für den Durchgangsverkehr zukommt, so gibt es zwischen dem Gotthard und dem Brenner keinen Bahnübergang über die Alpen, und gerade der Bodensee ist demnach im Süden wirtschaftlich von einer bisher unbezwinglichen Mauer umschlossen.

In zweifacher, eigentlich sogar in dreifacher Richtung ist ein Anschluß des Bodenseebeckens gen Süden zu ermöglichen; nur *eine* von den drei Linien kommt aber für den Anschluß ans Adriatische Meer unmittelbar in Betracht. Die Bestrebungen, die vom Bodensee rheinaufwärts führende Bahn zu einer ostschweizerischen Alpenbahn auszubauen, werden seit Jahrzehnten viel diskutiert und gerade in jüngster Zeit wieder eifrigst umstritten. Die eine Partei befürwortet die *Splügenbahn*, die den Hinterrhein mit dem Comer See verbinden und den Splügen in einem 24 km langen Tunnel durchbrechen soll, die andere Partei tritt hingegen dafür ein, daß die ostschweizerische Alpenbahn dem Laufe des vorderen Rhein folgen und über den *Greinapaß* hinweg in die Gotthardbahn ausmünden

solle. Die Splügenbahn verdient aus wirtschaftlichen, die Greinabahn aus militärischen Gründen den Vorzug. Welche von beiden Linien ausgeführt werden wird, ist zunächst noch ganz ungewiß; beide aber würden Graubünden und dem Bodensee nur eine bessere Verbindung als bisher mit Oberitalien verschaffen, nicht mit der Adria. Um diese leicht zugänglich, um für die Ostschweiz und den Bodensee Triest zum bequem erreichbaren Seehafen zu machen, müßte von der dem Rheinlauf folgenden schweizerischen Vollbahn ein Seitenast ungefähr an ihrem östlichsten Punkt, bei Landquart, in den Prättigau abzweigen, zunächst der bereits vorhandenen Rhätischen Bahn folgen, dann aber bei Klosters die Silvrettagruppe in einem 13,7 km langen Tunnel durchbrechen und entweder von Lavin bis Sent der neuen Engadinbahn folgen und schließlich in einem 18 km langen Tunnel den Vintschgau und die ihn durchziehende österreichische Bahn gewinnen oder aber von Lavin engadinaufwärts nach Zernetz verlaufen und von dort über den Ofenpaß in das Münstertal und weiterhin in den Vintschgau gelangen. Die letztere Führung ist zwar seit langer Zeit projektiert, aber wegen der bedeutenden Höhe des Ofenpasses (2155 m) für einen internationalen Durchgangsschnellverkehr wenig geeignet; die erstere Route, die der bekannte Baseler Ingenieur Gelpke empfohlen hat, ist daher wohl unter allen Umständen aussichtsreicher. Eine derartige Verbindung zwischen Bodensee und Vintschgau würde den wichtigsten Teilen Westeuropas einen hochwichtigen, kürzesten Weg nach Triest eröffnen. Auf Tiroler Gebiet würde die neue Hauptbahn des Weltverkehrs nämlich durchweg bereits vorhandene Strecken benutzen können: erst die Vintschgaubahn von Mals bis Meran mit der Anschlußstrecke nach Bozen; dann die Brennerbahn bis Trient und weiterhin die vor einigen Jahren fertiggestellte österreichische Bahn durchs Val Sugana bis nach Tezze an der italienischen Grenze. Von Tezze aber läuft seit 1910 eine italienische Bahn durchs Brentatal nach Bassano, von wo der Anschluß nach Triest über Treviso unschwer zu gewinnen ist. — Sobald also der Kanton Graubünden, der, trotz seiner berühmten Kurorte, für den großen Durchgangsverkehr heute geradezu eine Verkehrsinsel darstellt, einmal daran geht, seine schon im Jahre 1895 übernommene Verpflichtung zu erfüllen und die nur kurze, wenn auch technisch sehr schwierige Bahnstrecke Klosters-Mals zu bauen, ergibt sich eine neue, internationale Durchgangslinie *Basel-Konstanz-Sargans-Klosters-Mals-Bozen-Trient-Bassano-Triest,* die auch den Bodensee fast auf dem kürzesten Wege mit dem wichtigsten Adriahafen verbinden würde. Vorläufig freilich sind die Aussichten der schweizerischen Adriabahn, ungeachtet einer sehr lebhaften Agitation, die seit langer Zeit dafür entfaltet wird, nicht eben die besten.

Immerhin hat von den Wegen zum fernen Meer, die sich dem Bodensee im Süden und Osten bieten, die Adriabahn mit dem Anschluß nach Triest noch verhältnismäßig die meisten Aussichten auf Herstellung in absehbarer Zeit. Die übrigen Möglichkeiten, die mit der Herstellung einer Wasserstraße nach dem Mittelmeer oder dem Schwarzen Meer rechnen, dürften noch beträchtlich größere Schwierigkeiten zu bewältigen haben, ehe ihnen beschieden ist, Wirklichkeit zu werden. Bevor sie in Angriff genommen werden können, muß nämlich noch eine Reihe von Vorbedingungen erfüllt werden.

Der einzige brauchbare Wasseranschluß zum Mittelmeer würde sich dem Bodensee im Südwesten bieten, entweder durch die Schweiz oder das südliche Elsaß hindurch nach Südfrankreich hinein, freilich erst dann, wenn die unerläßliche Vorbedingung der Rheinkanalisierung bis zum Bodensee hinauf erfüllt ist. Sobald dies geschehen ist, besäße zwar der Bodensee bereits eine schiffbare Wasserstraße zum Mittelmeer, die aber den modernen Ansprüchen in keiner Weise würde genügen können: nämlich den Rhein-Rhône-kanal, der den Rhein mit dem Doubs verbindet. Der schon aus der ersten Hälfte des vorigen Jahrhundert stammende, 1837 vollendete Kanal müßte freilich völlig umgebaut werden, was übrigens, auch ohne die speziellen Interessen des Bodensees, über kurz oder lang einmal geschehen dürfte. Außer dem Rhein-Rhône-Kanal, der ja schon bei Straßburg beginnt, käme für die Bodenseeinteressen noch der Hüninger Kanal in Betracht, der jenem Hauptkanal von Mülhausen aus einen Anschluß nach Basel schafft, der aber zur Zeit nur 1,6 m tief ist und lediglich Schiffe bis zu 200 t Tragfähigkeit zu befördern vermag. Ein Umbau des Rhein-Rhône-Kanals und des Hüninger Zweigkanals, sowie eine Vertiefung des Doubs und der Saône ist zwar schon in Angriff genommen worden und würde von deutschen wie französischen Handelskreisen auch für das noch fehlende Mittelstück an der deutsch-französischen Grenze lebhaft befürwortet. Wird der Umbau ausgeführt, so ist nach beendeter Kanalisierung des Oberrheins ein vollwertiger Wasserweg zwischen dem Bodensee und dem Mittelmeer vorhanden. Wenn auch Frankreich am Bodenseeverkehr bisher nicht beteiligt ist, so kann es doch kaum zweifelhaft erscheinen, daß man auch dort mit Vergnügen die Hand bieten wird, um einen solchen Anschluß neu ins Leben zu rufen.

Doch liegt die Möglichkeit vor, die Verbindung des Bodensees mit der Rhônemündung noch auf einem anderen Wege zu erlangen, wobei zwar Frankreichs Mitwirkung ebenfalls erforderlich wäre, die aber doch im wesentlichen von der am Bodenseeverkehr so lebhaft interessierten Schweiz ins Werk gesetzt werden könnte. Diese Möglichkeit wäre gegeben durch eine Benutzung der Aare und des Hagneckkanals oder des Aarekanals, der sie mit dem Bieler See verbindet, weiterhin der Zihl, des

Neuenburger und Genfer Sees sowie der Rhône. Die Rhônekanalisierung bis Genf hinauf wird von Frankreich und der Schweiz gleich lebhaft ersehnt und dürfte, falls das Projekt nicht noch an den bedeutenden Kosten scheitert, nur eine Frage der Zeit sein. Die ausreichende Schiffbarmachung der Aare und die Hinaufführung der Rheinschiffahrt bis Neufchatel dürfte ebenfalls eine selbstverständliche und rasche Folge der Oberrhein-Kanalisierung sein. Es bliebe demnach zur Verwirklichung eines *„schweizerischen Rhein-Rhône-Kanals“* lediglich eine Verbindung zwischen dem Neuenburger und dem Genfer See neu zu schaffen, die verhältnismäßig nicht schwierig sein würde und im 17. Jahrhundert sogar schon einmal, wenn auch vergeblich, in Angriff genommen wurde. Es handelt sich dabei um den sogenannten *Kanal von Entreroche,* der, unter Benutzung des oberen Laufes der Zihl (Thièle) und der in den Genfer See fließenden Venoge, beide Seen in schiffbare Verbindung zu bringen gestatten würde. Die Arbeiten am Kanal, dessen Bau schon 1650 einmal in Angriff genommen wurde, mußten seinerzeit eingestellt werden, weil die Umwohner von dem Kanal Überschwemmungen befürchteten. Diese Gefahr ließe sich heute ausschalten, und somit hindert nichts, nach Ausführung der Rhein-, Aare-, Zihl- und Rhône-Kanalisierung eine schiffbare Wasserstraße vom Neuenburger zum Genfer See und damit vom Rhein zur Rhône, von der Nordsee zum Mittelmeer, über Schweizer Gebiet herzustellen.

Nicht aber nur nach Süden und Südwesten, sondern auch nach Norden knüpfen für die Zukunft des Bodensees großartige Verkehrsprojekte an, die darauf abzielen, den Bodensee zu einer Art von Mittelpunkt des ganzen mitteleuropäischen Wirtschaftslebens zu machen. Seit längerer Zeit wird der Plan erörtert, für den speziell der bayrische „Kanalprinz“ und jetzige Prinzregent Ludwig lebhaft eingetreten ist, unter Benutzung des in den Bodensee fließenden Schußen und des zur Donau gehenden Rißbaches einen *Donau-Bodensee-Kanal* herzustellen, der dann künftig eine große Wasserstraße zwischen dem schiffbaren Rhein und der schiffbaren Donau und somit einen fortlaufenden *Großschiffahrtsweg von der Nordsee bis ins Schwarze Meer* darbieten würde. Da die Donau bis Ulm hinauf, wenn auch vorerst noch mit einiger Mühe, schiffbar ist und da gleich hinter Ulm der Rißbach mündet, so würde der Ulm-Bodensee-Kanal verhältnismäßig günstige Vorbedingungen antreffen und ohne besondere Schwierigkeiten geschaffen werden können. Es lohnt sich aber natürlich erst, dem Projekt näher zu treten, wenn der Bodensee für die Unterrheinschiffahrt zugänglich geworden sein wird.

Damit aber noch nicht genug! Durch den Donau-Bodensee-Kanal würde der Bodensee auch Anschluß an das große bayrische Wasserstraßennetz gewinnen, dessen Neuschaffung als gesichert erachtet werden kann, seitdem die Mainkanalisierung bis zur bayrischen Grenze beschlossen und somit dem führenden süddeutschen Staat durch den Main der Anschluß an die große Rheinstraße in sichere Aussicht gestellt worden ist. Mehr und mehr verdichten sich die bayrischen Großschiffahrtspläne zu einem festen Beschluß, nicht nur den bayrischen Main ausreichend zu kanalisieren, sondern auch dem veralteten Ludwigs-Kanal zwischen Main und Donau einen des 20. Jahrhunderts würdigen Nachfolger zu geben, etwa in Gestalt eines großartigen, von Bamberg über Nürnberg bis nach München und Augsburg reichenden, die Mitte des Landes von Nord nach Süd durchziehenden Kanals. Damit eröffnet sich dem künftigen Donau-Bodensee-Kanal die willkommene Aussicht, fast ganz Bayern als Hinterland zu gewinnen.

Überdies ist nun gerade in den letzten zwei Jahren wiederholt auch die Rede gewesen von einem *Main-Weser-* und selbst einem *Main-Elbe-Kanal.* Der erstere ist sogar technisch von Contag bereits vollkommen durchgearbeitet worden. Auch diese Pläne werden dereinst so gut wie sicher zur Ausführung gelangen, wenn auch darüber noch lange Zeit vergehen wird und muß. Dann aber eröffnet sich das insbesondere für deutsche Verhältnisse geradezu ideale Ziel, daß *eine fortlaufende Schiffahrtsstraße von der Weser- oder Elb-Mündung bis zum Bodensee* entsteht, mit anderen Worten, daß der Bodensee und mit ihm der Donaulauf verkehrsgeographisch ins Hinterland Hamburgs oder Bremens wird einbezogen werden können. — Wichtiger freilich als der künstliche Kanal nach Bremen oder Hamburg wird für den Bodensee die Benutzung des Rheinstroms bis zur Nordsee sein, also grade diejenige Verkehrsmöglichkeit, die schon in verhältnismäßig naher Zukunft Wirklichkeit werden wird.

Die Perspektive, die die vorstehenden Ausführungen uns eröffnen, hat zwar großenteils noch keinen Gegenwartswert, aber die Entwicklung des deutschen Binnenschiffahrtsnetzes, in Verbindung mit den Zukunftsnotwendigkeiten der schweizerischen und der französischen Verkehrspolitik, drängt geradezu dahin, daß später einmal die soeben erörterten Möglichkeiten sämtlich oder doch zumeist verwirklicht werden. Dann aber wird in der Tat der Bodensee eine verkehrsansaugende Wirkung ausüben, die heute auch noch nicht annähernd übersehen werden kann, und eine zentrale Stellung im europäischen Wirtschaftsleben einnehmen, die hinter derjenigen der nordamerikanischen großen Seen an Bedeutung schwerlich viel zurückstehen wird.

Bücherbesprechungen

Jaroslaw, Benno, IDEAL UND GESCHÄFT. Jena 1912, Eugen Diederichs. IV, 240 S., geh. M. 4.—, geb. M. 5.—.

Die Frage, mit welchem Mindestmaß sittlich verwerflicher Mittel die wirtschaftlichen Aufgaben eines Volkes erfüllt werden können, läßt man wohl auch heute noch als ein wissenschaftliches Problem gelten. Wenn nicht, so wird sie sich begnügen, nur eine Lebensfrage der Kultur zu sein. —

Jaroslaws Buch befaßt sich mit dem — in kapitalistischer Geschäftstheorie — kontradiktorischen Antagonismus zwischen „Ideal" und „Geschäft", dessen psychologische Möglichkeit von je aus der Natur des Tausches gegeben war, dessen historische Wirklichkeit zu den ältesten Erfahrungen gehört. Jesus Sirachs Wort (Cap. 27, 2): „Wie zwischen Steinfugen der Pflock hineingetrieben wird, so zwängt sich zwischen Verkauf und Kauf die Sünde ein", wurde in früheren Jahrhunderten oft gehört. Im 19. Jahrhundert haben vor allem Carlyle und Ruskin (Unto this Last, 1862) dem Gegenstand Aufmerksamkeit und pathetische Polemik gewidmet.

Die Kernforderung Jaroslaws läßt sich dahin zusammenfassen, daß der Kaufmannsberuf wieder im Sinne eines *Amtes* im Dienste einer Kulturgemeinschaft begriffen werde, daß er sich nicht zu den opera servilia rechne, die man übt, weil man dafür bezahlt bekommt, sondern zu den opera liberalia, die man sich bezahlen läßt, insofern man sie sonst nicht üben könnte. Ethisch wird der Gedanke, wie hier nicht weiter verfolgt werden kann, an Kants Fundamentalbegriff des „guten Willens" orientiert, sowie an der Gemeinschaftsethik, für welche die Arbeiten von Cohen, Natorp, Tönnies bedeutend sind.

Die Originalität der Schrift ruht nicht allein in dem Atem des Erlebten und der Intelligenz der Mitteilung, sondern vor allem in der vielseitigen Energie, mit welcher das Problem inmitten der Wirklichkeit des Wirtschaftslebens dargestellt wird. (Der Verfasser war 13 Jahre selbst leitender Kaufmann in eigenem Unternehmen des Großhandels, das ihn besonders mit der Elektro-Industrie in Fühlung hielt, die nach Thema und Unternehmungsformen die modernen Entwicklungen wohl am reinsten darstellt.) An immer frischen Beispielen, die sich von der läppischen Alltäglichkeit amerikanischer oder amerikanisierender Kaufmannsanweisungen durch die Höhe des Anknüpfungspunktes unterscheiden, werden folgende Hauptthemata untersucht: Der Kaufmannsberuf; gerechte Preise; Geschäftslügen; der Chef; Qualitäten; Konkurrenz; Wirtschaft und Kultur; Zweifel und Lösung.

Wird das Postulat zugegeben, daß die heute dem Unternehmer zufallenden Aufgaben auf sittlich einwandfreie Weise gelöst werden sollen, so ergibt sich die wissenschaftliche Frage, ob dieser Forderung genügt wird oder ihr genügt werden kann. Zum Teil sind dies Tatfragen, die sich aus der Untersuchung der Verstöße gegen das Strafgesetzbuch, Verletzung zivilrechtlicher Verträge und „Treu und Glauben" beantworten lassen, zum Teil aus dem schwerer greifbaren Unterschied der Moralinhalte der Unternehmeranschauung und einer „Gesamtheit", die auch erst wieder aus besonderen „Moralitätskreisen" zusammengesetzt ist. In Praxi wird man zwei große Gruppen scheiden dürfen: Die absoluten Immoralisten, die ihre Erwerbshandlungen lediglich durch Opportunitätsgründe regulieren, und die zuweilen (mit dem genugsam bekannten Augenzwinkern) bei dem Satze anlangen: Ehrlichkeit ist die beste Politik. An diese wenden sich die Darlegungen Jaroslaws wohl ohne Hoffnung. Die andere Gruppe besteht aus denen, die von der Absicht ehrlichen Handelns ausgehen, ihre Ehrenhaftigkeit insbesondere auch in der Beziehung zu den Angestellten schon durchführen, und nur nach außen, wo die „Konkurrenz" es erforderlich macht, von den strengeren Geboten der Moral abweichen, und dies mit dem Begriff der „Tüchtigkeit" zu decken suchen, der an den „Interessen des Unternehmens" oder ähnlichen Gesamtheiten dann eine objektivierende Legitimierung erfahren soll. (Hierher gehören Kaufleute, die völlig unbestechlich sind, dagegen doch Dritten gegenüber noch „Schmiergelder" nach Bedarf anwenden.) Ob man bereits von einer dritten Gruppe sprechen darf, den Absoluten, für die das fiat justitia, pereat mundi gilt, ist mir zweifelhaft: in seiner heutigen Struktur wird das Erwerbsleben sie langsam aus der Unternehmerarbeit eliminieren.

An die zweite Gruppe vor allem richten sich Jaroslaws Ausführungeu, soweit sie von den subjektiven Voraussetzungen ehrlicher Kaufmannschaft handeln. Er warnt vor trägem Fatalismus gegenüber einem für unabwendbar gehaltenen „Lauf der Dinge" (p. 21), will aber keine Berufs-Kasuistik geben, sondern ruft das „schöpferische Gewissen" an (p. 72), den „guten Willen" im Sinne Kants (p. 168), den Kultur- und Gemeinschaftswillen etwa im Sinne der Marburger und ihres realen Gegenbildes: des Sozialismus. Die Forderungen an den Einzelnen münden in durchdachte Ausführungen über die Korrelation zum Gemeinschaftsbegriff, aus dem allein der Amtscharakter der neuen Berufsidee abgeleitet werden kann.

Ein origineller und potentiell praktisch bedeutsamer Vorschlag ergeht an die Handlungsgehilfenvereine, moralische Direktiven auf das Geschäftsleben dadurch auszuüben, daß sie sich nach Analogie eines Generalstreiks weigern, sittlich anfechtbare Tätigkeiten auszuüben. Das Problem würde praktisch werden, wenn eine Entwicklung der Berufsauslese dazu führen sollte, daß der Kaufmannschaft nur der ethisch indifferente oder offenbar kriminelle Nachwuchs zuflösse, der zwar insoweit tauglich erscheinen mag, jedoch den sich immer mehr steigernden Ansprüchen an Präzision und Disziplin aus gleichem Grunde nicht mehr zu genügen vermöchte.

Hier setzt der Begriff der Berufs*ehre* ein, der als einer der fundamentalsten zur sozialen Verwirklichung sittlicher Forderung angesprochen werden muß. Im Mittelalter hatte er in der Gilde seine Stätte gefunden. Nach deren Zerfall wird das Problem erneut diskutiert. Montesquieu macht einige Bemerkungen auch über den Handelsgeist (Buch 20 und 21); hervorzuheben ist besonders Justus Möser; weiter Ferguson, der, ähnlich etwa wie heute Wells „the habit of mind", die Bedeutung der Willenshaltung für die Moralität und Beständigkeit einer Nation betont. Hegel verbindet den Begriff der Korporation mit dem der Ehre (Rechtsphil. § 253), Ruskin behandelt das Thema der Geschäftsmoral 1862 unter der charakteristischen Überschrift „the roots of honour". Aus der neuesten Literatur seien erwähnt: Simmels Ausführung über den Zusammenhang zwischen Ehrbegriff und Gruppenzwecken (Soziologie S. 430 f, 533 f), David Koigens Hinweis (Kultur der Demokratie S. 47, 70), daß umgekehrt oft die Berufung auf einen äußeren Verband einen Immoralismus erzeugt, der im Gegensatz zur Gewissenhaftigkeit des Einzelnen in seiner engen persönlichen Handlungssphäre steht.

Jaroslaw wendet sich gegen den Nimbus ethischer Bedeutung wirtschaftlicher Interessenverbände (p. 82), gegen die schlechthin „ethische Bewertung" der Gehaltszulage, falls diesen materiellen Forderungen nicht das Bewußtsein einer sittlichen Absicht parallel geht. Als aufbauende Kräfte, die Ehre der Führer zu gestalten, gelten ihm Gemeinsinn und Tradition, das „Ethos der Firma" (p. 100); und um die Ehre der Gehilfen zu objektivieren, fordert er neben dem Berufsverband stärkere Lebensgemeinschaft der Angehörigen des einzelnen Unternehmens, wofür er auf amerikanische Vorbilder hinweist (p. 103 u. 104). Konsequent wird zur Ergänzung dieser Versittlichung

des Berufes eine *Norm*-Wirtschaftsehre gefordert (p. 45), damit nicht *böse* Dinge Handels*güter* sein können (p. 18).

Fragt man nach der „Moralmöglichkeit" der Handelszweige, so lassen sich gewisse Richtlinien andeuten: Sie steht einmal in Relation zu der sittlichen Relevanz der Bedürfnisse, denen sie dienen, und der ökonomisch gesunden Lage ihrer Arbeiterschaft; sodann in Relation zu der Stabilität der Beziehungen zwischen Käufer und Verkäufer und ihrer ökonomischen Homogenität.

Hierher gehören Jaroslaws Ausführungen über „anständige Branchen" (p. 61): gewisse Geschäftszweige suchen sich bewußt unsittlichen Methoden fern zu halten, während andere den in ihrer Natur liegenden Lockungen zu unredlicher Gebarung nicht widerstehen; hierhin hat man manche Arten der Kommissionsgeschäfte zu zählen. Das Problem der Homogenität der Kontrahenten wird berührt in den Betrachtungen über Groß- und Kleinhandel (p. 53 ff). Die bessere Marktkenntnis der Großhändler treibt zu subtileren Formen der Unehrlichkeit, während andererseits der Kleinhändler die Unerfahrenheit des Abnehmers nicht immer voll ausnutzen kann, wenn er auf feste Platzkundschaft angewiesen ist. Ergebnis ist, daß es sowohl „Lumpen engros wie en detail" geben kann. Bei Untersuchung einzelner Geschäftszweige wäre immer die Frage wichtig, ob er auf einen Kundenstamm angewiesen ist, oder ob er in „piratengleicher Ubiquität und Versatilität" ein Gebiet nach dem anderen „abgrasen" kann.

Moralisierende Effekte erkennt Jaroslaw in den Tendenzen, die auf Uniformierung der Produktion und des Konsums drängen. Die Durchführung des Fungibilitätsprinzips der Ware nimmt in vielen Fällen Anlaß und Möglichkeit zur Qualitätsverschlechterung. Hier sind besonders die amerikanischen Methoden der Getreidebehandlung vorbildlich, deren Technik freilich noch mit bedenklichen ökonomischen Nebenerscheinungen verquickt ist. Klarer wird der Zusammenhang mit bewußt ethischen Problemen an den Konsumvereinen, mit ihrer „Sortenarmut" und „kargen, herben Prosa" (p. 140).

Und an diesem Punkt sei noch einmal auf die Beziehung des Problems zum Sozialismus gewiesen. Jaroslaw wendet sich gegen ihn, insofern er gleichsam nur einen Kapitalismus für alle anstreben will, ein nicht an den Schranken gegenseitigen Lebens umbiegendes eudämonistisches Prinzip allgemeinen Genusses geltend macht (p. 191). Soweit er dagegen einen neuen „Baustil der Wirtschaft", eine gerechte Verteilung der Güter erstrebt, sieht er ihn in der Linie des von ihm aufgestellten Ideals tätig. Er betont dabei mit starkem Recht, daß auch dieser Sozialismus der schöpferischen Persönlichkeiten, der „Sozialaristokraten der Wirtschaft" nicht entbehren kann.

Ist das Buch seinem lebendigen Gehalt nach ein sittlicher Aufruf, so geht es doch direkt an die praktischen Fragen heran, und nähert sich auch dem schwierigsten Problem: ob der Produktivitätsstandard der kapitalistischen Wirtschaft von einem anderen Wirtschaftsgeist gehalten werden kann. Der Hinweis auf die moralischen Qualitäten des englischen Weltkaufmanns ist nicht ohne Interesse. Natürlich kann hier ebensowenig wie in dem besprochenen Buche in Details eingegangen werden. Wenn Jaroslaw das neue Privatbeamtentum eine „widerwärtige Bastardart von bureaukratischer Wurstigkeit und händlerischem Raffinement" nennt, so führt das auf die Frage: wie muß die zentralistische und aus der Despotie des Geld- und Brothungers geborene Wirtschaftsform zerschlagen werden, um denjenigen Grad von Arbeitsfreudigkeit innerhalb abgegrenzter, relativ autonomer Kompetenzen neu zu erzeugen, der heute in der Arbeitszerstückelung der Technik für den Arbeiter, in der Bureaukratisierung der kartellierten Produktion für den Unternehmer zu verschwinden droht? Von hier aus fordert die packende Darstellung des Sollens eine (zum Teil schon begonnene) Untersuchung des *Seins*, welche realen Triebkräfte sich anbieten, wenn man die abstrakte „Profitgier" nicht gelten lassen will. Alle solche Erwägungen werden aus Jaroslaws Buch reiche Anregung und Belehrung auch für die Stellung der Tatfragen ziehen.

Daß aber keine Wirtschaftsabsicht umhin kann, auch in jenem letzten ethischen Sinne ihre „Möglichkeit" als Grenzfrage zu untersuchen, dafür sei noch auf zwei Bücher wahrhaft „realer" Köpfe hingewiesen: Paul Rohrbachs Buch über den deutschen Gedanken in der Welt, und Alfons Paquets jüngste Schilderungen des Ostens, „Li", die mit ergriffenen Worten in dieses Thema einmünden.

Ed. Rosenbaum.

MEYERS HANDLEXIKON DES ALLGEMEINEN WISSENS, zweiter Band, sechste, gänzlich veränderte und neubearbeitete Auflage, komplett in zwei Bänden in Halbleder zu je M 11.—. Leipzig, Bibliograph. Institut 1912.

Von dem soeben erschienenen 2. Band des bekannten Werkes kann mit Genugtuung festgestellt werden, daß er an Wert dem 1. Band durchaus gleichkommt, so daß das über diesen früher Gesagte vollinhaltlich auch für den neuen Band zutrifft. Der mit diesem Band komplett vorliegende „Kleine Meyer" dürfte auch in seiner neuen Auflage im Kontor manche gute Dienste leisten. *Ss.*

Carl Mollwo, EINIGE GRUNDFRAGEN DER HEUTIGEN DEUTSCHEN POLITIK UND WIRTSCHAFTSPOLITIK. 123 S. Berlin 1912. J. Guttentag, Verlagsbuchhandlung G. m. b. H. Preis M 2.—.

Das Buch enthält sechs Vorträge, in denen der Verfasser das Abc dessen bietet, was jeder vom wirtschaftlichen und politischen Leben wissen sollte. In sachlicher Weise werden die Entwicklung der deutschen Volkswirtschaft und der Verfassung, ferner agrarpolitische, industrielle und Handelsfragen besprochen. Der Verfasser sucht dabei das Verständnis für die Lage der Arbeitgeber und Arbeitnehmer zu fördern und beiden Parteien in möglichst unparteiischer Weise gerecht zu werden. Die gehaltvollen Ausführungen werden daher auch Gegnern seiner Anschauung wertvolle Anregungen und Belehrungen bieten.

Herzberg u. *Taaks,* DER RHEIN-NORDSEE-KANAL, Eine Studie. 43 S. mit einer lithographierten Tafel. Verlag von Julius Springer, Berlin 1912.

Die vorliegende Schrift ist das Ergebnis zeitraubender und aufopfernder Untersuchungen, die die königlichen Bauräte Taaks und Herzberg im Auftrage einflußreicher wirtschaftlicher Korporationen unternommen haben, um die Ausführbarkeit eines Großschiffahrtsweges zwischen dem Rhein und der deutschen Nordseeküste zu prüfen. Auf Grund ihrer sorgfältigen Vorarbeiten schlagen die Verfasser einen 170 km langen Kanal mit 7 Schleusen vor, der Wesel mit Emden verbindet. Die Baukosten dürften sich nach ihren Angaben auf 235 Mill. M belaufen, für die bei 7 Mill. t Jahresverkehr eine Verzinsung von 2 Proz. zu erwarten ist; allerdings sind dabei die großen mittelbaren Vorteile, die für die vom Kanal durchschnittenen Landstriche erwachsen werden, außer acht gelassen.

Das ist in wenig Worten der Inhalt ihrer interessanten Ausführungen, die eine allgemeine Beachtung und Verbreitung verdienen. *Joh. Riedel.*

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG



THROG MORTON STREET
MIT STRASSENMARKT



ROYAL EXCHANGE



BANK VON ENGLAND

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 4 JULI 1913

Börsen und Börsenwesen in London

von Ludwig W. Schmidt-London.

WENN der ahnungslose Wanderer die Straße einschlägt, die hinter der Bank of England nach der Broad Street führt, so kommt er bald in eine enge Straße, in welcher sich eine große Menge von gut gekleideten Männern drängt, eine Menge, in der jeder den andern zu kennen scheint, in der alle die besten Freunde zu sein scheinen und in der alle zu gleicher Zeit reden oder schreien, wenn sie sich, wie zur Nuß- und Äpfelzeit, nicht mit der nützlichen Beschäftigung abgeben, Nüsse und Äpfel zu essen und die Schalen der ersteren einem ahnungslosen Nachbar in die Tasche zu praktizieren. Die Straße, in welcher sich der Fremdling befindet, ist Throgmorton Street, die angesammelte Menge, in welcher das Element der Frauen fehlt, setzt sich aus Börsenleuten zusammen, die aus dem „house" in die Straße überfließen, um da ihre Geschäfte zu machen. Das „house" aber ist das Gebäude der Londoner Stock Exchange. Die Stock Exchange ist eigentlich nicht die richtige Börse von London, wenigstens nicht das Gebäude, in welchem die Börsengeschäfte gemacht werden sollten; eine Eigentümlichkeit Londons, indem fast alle Geschäfte nicht in den Gebäuden abgewickelt werden, die für dieselben errichtet sind. Die eigentliche Börse Londons ist die Royal Exchange, das große Prachtgebäude, das zusammen mit der Bank von England und dem Mansion house das ideelle Zentrum der City von London bildet. Die Royal Exchange ist aber den meisten Londonern nur wegen der schönen Bilder bekannt, mit welcher sie geschmückt ist. Außerdem treffen sich hier und da zu gewissen Stunden eine Anzahl sehr seriös aussehender Herren, um die Kurse gewisser altmodischer Papiere zu bestimmen, worauf sie sich wieder in ihre Bureaus zurückziehen, um für einige Zeit ungestört zu bleiben. Das Getreide- und Schiffahrtsgeschäft wickelt sich in der Corn-Exchange und in der Baltic ab, während das Versicherungsgeschäft bei Lloyds in den oberen Räumen der Royal Exchange erledigt wird. Die Share- und Stockbroker und Jobber sind aber schon frühzeitig ihre eigenen Wege gegangen und haben sich vor nunmehr über hundert Jahren ihr Heim in dem nicht sehr schönen, aber deswegen nicht weniger unpraktischem Gebäude in der Throgmorton Street gesucht.

Ehe sie aber in dieses Gebäude, das übrigens direkt für die Zwecke der Börse gebaut worden ist, obgleich es heute absolut nicht mehr darnach aussieht, auswanderten, trafen sich die Londoner Jobber und Broker, wie die meisten anderen Geschäftsklassen, in einem handlich gelegenen Kaffeehause, in diesem Falle in dem bekannten New Jonathans Kaffeehaus. Jonathans Kaffeehaus hat große Zeiten gesehen, und es war ohne Zweifel der Schauplatz vieler der wichtigsten Börsentransaktionen des Beginnes des achtzehnten Jahrhunderts. Diese Periode war der Börsenspekulation in England besonders günstig, und trotz der verhältnismäßig geringen Zahl von Papieren, in welchen spekuliert werden konnte, entwickelte sich bei Jonathans ein sehr lebhaftes Börsengeschäft, das sich vor allen Dingen dadurch auszeichnete, daß die Teilnahme an demselben verhältnismäßig billig war, denn der Eintritt in das Kaffeehaus kostete nur 6 pence, das heißt etwa 50 Pfennige. Die große Zeit von Jonathans fällt natürlich in die Zeit des berühmten South Sea-Kraches, oder besser gesagt, in die Zeit vor demselben. Wir haben da am Beginn des achtzehnten Jahrhunderts einen Stock Exchange „Boom", wie ihn die englischen Börsen wahrscheinlich nie wieder gesehen haben, und die sehr bedenklichen Aktien der South Sea Company stiegen einmal auf 1000 £ das Stück. Allerdings dürfte wohl auch keine englische Gesellschaft jemals so unter-

nehmend gewesen sein wie die South Sea Company, zu deren Geschäften unter anderem ein Projekt gehörte, das beabsichtigte, die Schulden des englischen Staates auf Konto der Gesellschaft zu übernehmen. Der große zeitweilige Erfolg dieses Unternehmens war natürlich Wasser auf die Mühle der damaligen Kompagniegründer, und Gesellschaft auf Gesellschaft wurde ins Leben gerufen, von denen allerdings die meisten bald wieder eingingen. Unter anderem wird von der Gründung einer Gesellschaft berichtet, die zur Ausführung gewisser Unternehmungen in das Leben gerufen wurde, „but nobody to know what it is". Die Aktien dieser Gesellschaft wurden mit demselben Eifer bei Jonathans gehandelt wie andere, sodaß es scheint, daß die Londoner Stock Exchange in ihrer früheren Zeit ein weniger scharfes Auge auf die an ihr gehandelten Aktien gehabt hat.

Der Zusammenbruch der South Sea Company und die folgende Depression im Aktienmarkte war wohl die indirekte Ursache, warum die Besucher von New Jonathans sich entschlossen, ihrer Vereinigung eine bessere und zuverlässigere Konstitution zu geben, und im Jahre 1773 wird der Name Jonathans in den der Stock Exchange umgeändert.

Damit hatte die Londoner Börse einen Namen, aber im übrigen war nicht viel geändert. Schon vor dieser Zeit war die Trennung der Börsenbesucher in Broker und Jobber erfolgt, eine Trennung, die sich ganz von allein vollzog, ohne irgendwelche organisatorischen Änderungen notwendig zu machen. Die erste Ursache war die vergrößerte Teilnahme von ausländischen Spekulanten am Börsengeschäft in London. Vor allen Dingen kauften holländische Finanzhäuser oft durch die Londoner Börse ein. Diese mußten Zwischenhändler haben, die sich in der Gestalt der Broker fanden. Da der Broker aber nicht direkt mit den Besitzern der zu kaufenden Aktien in Verbindung treten konnte, so mußte ein solches Bindeglied geschaffen werden, und der Jobber übernahm seinerseits den Ankauf von Papieren aller Art, die er zur Verfügung des Marktes halten konnte, so daß der Broker wußte, wohin er zu gehen haben würde, wenn er kaufen wollte. Dieses System hat sich bis jetzt erhalten und arbeitet mit einigen Änderungen fast noch in derselben Weise wie vor 150 Jahren. In dieselbe Zeit fällt auch die Bezeichnung „Bull" und „Bear". Es ist merkwürdigerweise bisher nicht gelungen, einen historischen Grund für die Entstehung dieser beiden so weit gebrauchten Ausdrücke zu finden, und keine der Autoritäten, die über die Geschichte der Londoner Stock Exchange geschrieben haben, ist in der Lage, eine wirklich glaubwürdige Erklärung zu geben. Sicher ist, daß die Ausdrücke schon in der Mitte des 18. Jahrhunderts vollkommen geläufig und allgemein im Gebrauch waren. Gleichzeitig mit der Reorganisation von Jonathans wurde auch ein neues Komitee eingerichtet, welches in Zukunft die Geschicke der bei Jonathans versammelten Börsenleute regeln sollte.

Die Entwicklung des Londoner Börsengeschäftes am Ende des 18. Jahrhunderts wurde vorwiegend von dem ausländischen Geschäfte bestimmt, wie überhaupt die Londoner Börse ihre Bedeutung in allererster Linie dem Zusammenströmen von ausländischen Käufern im Londoner Markt zu danken hat. Häuser wie Rothschild und andere bedeutende Finanzgeschäfte des europäischen Kontinents, die damals entstanden, begannen sich in London durch ihre Broker vertreten zu lassen, und das Anwachsen von überseeischen Unternehmungen, welche besonders durch die englische Kolonialpolitik begünstigt wurde, hatte außerdem noch den Vorteil, dem Markte eine Anzahl von allerdings hochspekulativen, deswegen aber für die Börse sehr einträglichen Werten zuzuführen, so daß das Londoner Börsengeschäft sich schnell entwickelte. Dieselben Gründe führten dann auch weiter bald dazu, London mehr und mehr zum Zentralgeldmarkt der Welt zu machen, so daß London das vorwiegende Emissionsland für alle möglichen Neugründungen und Staatspapiere wurde, die früher an anderen Plätzen gehandelt worden waren. Die einfache Verhandlung dieser Papiere mußte natürlich allein schon die Börse beschäftigt halten. Gleichzeitig war es den Mitgliedern aber wohl auch klar geworden, daß sie unbedingt die Zahl der Teilnehmer am Börsengeschäfte zu beschränken hätten, und im Jahre 1802 als die neue Stock Exchange, die heute noch steht, begründet wurde, hatte die Börse 500 Mitglieder. Das erste Kapital der Londoner Stock Exchange bestand in einer Summe von 20000 £ in 50 £ Aktien. Die Mitgliedsbeiträge waren in der späteren Jonathanszeit lediglich 10 £ gewesen.

Von dieser Zeit an mußte sich die Börse natürlich schnell weiter entwickeln. Sie sah gleich im Anfange den Beginn der napoleonischen Kriege, und wenn man den Berichten aus dieser Zeit folgen kann, so scheint es, daß gerade diese Jahre ziemlich aufregend für die Börse gewesen sind und daß abwechselnd „Bulls" und „Bears" schwer mitgenommen wurden, je nachdem wie der Markt ging. Rothschild war damals schon einer der Männer und Kräfte hinter der Börse, und die allerdings nicht authentische Geschichte von seiner Ankunft auf der Londoner Börse nach der Schlacht bei Waterloo und seinem großen Kampf um den Markt zeigt vielleicht am besten, wie hoch die Wogen der Spekulation in dieser Zeit gegangen sind. Bemerkenswert ist übrigens schon damals die große Zahl der deutschen Firmen in London, die an dem Börsen- und Emissionsgeschäft teilnahmen.

Der zweite große Börsenboom Londons, der als solcher in die Finanzgeschichte Englands übergegangen ist, ist der Eisenbahnboom in der späteren ersten Hälfte des letzten Jahrhunderts. Auch damals sprangen, angeregt durch die

großen Erfolge einiger Gesellschaften, die Gesellschaften nur so zu Tage, und große Summen Geldes sind verloren gegangen, und zwar scheinen in dieser Zeit besonders die kleinen Sparer mitgenommen worden zu sein. Nichs destoweniger hatte aber dieser Boom einen günstigen Einfluß auf die Börse, denn nach demselben im Jahre 1850 verzeichnete sie 900 Mitglieder.

Indirekt wurde aber dieser Eisenbahnboom die Ursache für eine Anzahl von gesetzgeberischen Versuchen, die Schäden, welche die unvorsichtige Handhabung der Stock Exchange für mit derselben nicht vertraute Spekulanten haben mußte, zu beseitigen. Im Jahre 1834 wurde im Parlament ein Gesetz eingebracht, um das Börsenspiel unmöglich zu machen.

Die Versuche, das Börsengeschäft Englands gesetzgeberisch zu regeln, waren natürlich schon wesentlich älter als dieses Gesetz, und schon ein Jahrhundert vorher waren allerhand Experimente dieser Art unternommen worden. Damals aber handelte es sich vorwiegend darum, eine Registrierung der Broker und andere Verwaltungsmaßregeln durchzuführen, die einen gewissen Einfluß auf die Leitung des Börsengeschäftes außer der Kontrolle, welche das Komitee derselben auf die Mitglieder ausübte, zulassen sollte. Stockbroker sollten eine besondere vom Lord Mayor zu erteilende Lizens haben. Einige dieser Regeln gehen übrigens noch viel weiter zurück und sind beinahe so alt wie die Verfassung der Stadt London selber.

Ohne Zweifel mußten aber die großen Verluste, welche während des Eisenbahnrummels stattgefunden hatten, die Gesetzgeber gegen die Börse mißtrauisch machen, und es wurden daher Versuche gemacht, wenigstens die Geschäfte, bei denen keine wirkliche Lieferung erfolgte, unmöglich zu machen. Dieses Ziel ist auf die verschiedenste Weise angestrebt worden, hat aber bis heute nicht vermocht, die Praxis selber zu beseitigen, wenn auch natürlich hier und da Einschränkungen vorgenommen sind. Diese Einschränkungen können aber natürlich den einzelnen nicht abhalten, sie durch Spezialverträge mit einem andern außer Kraft zu setzen, selbst wenn diese Verträge nicht durch das Gesetz zulässig sind und ihre Einhaltung durch die Gerichte erzwungen werden kann. Die Londoner Börse hat sich in ihrer Verfassung ziemlich unabhängig erhalten, und es ist in späteren Jahren daher auch nur wenig versucht worden, etwas an ihrer Organisation zu ändern oder sie durch die Gesetze unhandlicher zu machen.

Auch heute noch leitet die Stock Exchange ihre Geschäfte, soweit sie das „House" angehen, selber, und es wird sorgfältig darüber gewacht, daß niemand in diese von außen eingreift und die geheiligten Rechte des Hauses verletzt. Die Londoner Börse ist niemals empfindlicher als dann, wenn jemand versucht, sie und ihre Einrichtungen anzugreifen, und während sonst niemand mehr für einen guten Scherz zugänglich ist als der Londoner Börsianer, so ist er bedenklich empfindlich nach dieser Richtung.

Die Leitung der Stock Exchange besteht heute aus dem Manager und dem Komitee, das 30 Mitglieder hat. Die Gesellschaft besitzt £ 20 000 Aktien, von denen allerdings nur ein Teil voll bezahlt ist, und £ 450 000 Vorzugsaktien. Die ordentlichen Aktien werden heute mit einem sehr bedeutenden Prämium gehandelt. Das Komitee wird in regelmäßigen Abständen gewählt, und die Wahlen, die sonst im allgemeinen immer sehr friedlicher Natur sind, sind in den letzten Jahren ziemlich aufgeregt verlaufen, weil das Komitee in dieser Zeit die Tendenz gezeigt hat, häufige Änderungen in den Regeln der Exchange vorzunehmen, die nicht immer den Beifall der Mitglieder der Londoner Stock Exchange gefunden haben. Man ist eben aus Grund seiner Seele konservativ und wie gegen Änderungen in der Verfassung des Landes noch mehr gegen solche der Börse sehr mißtrauisch.

Mitglied der Stock Exchange kann jeder geborene oder zu mindest zwei Jahre naturalisierte Engländer werden, der ordentlich vorgeschlagen und gewählt ist. Die Mitglieder brauchen ihren Geschäften an der Börse nicht selber nachzugehen, sondern sie können eventuell ihre Angestellten autorisieren. Die so autorisierten Clerks machen bindende Geschäfte für ihre Auftraggeber und können auch ihrerseits unter speziellen Voraussetzungen Mitglieder der Börse werden.

Für die Abwicklung des Börsengeschäftes sind eine Anzahl Regeln aufgestellt, die von dem Komitee aufgestellt werden und denen die Mitglieder sich unterwerfen müssen. Diese Regeln behandeln nicht nur das Börsengeschäft an sich, sondern auch die Organisation dieses Geschäftes, vor allen Dingen die Vorgänge während der vierzehntägigen Contango-Tage und des Settlementes. Leser, die sich über die Regeln der Börse genauer informieren wollen, seien hier auf das interessante Buch von A. P. Poley: History, Law and Practice of the Stock Exchange, veröffentlicht von Sir Isaac Pitmand and Sons Ltd. in London, hingewiesen, dem der Verfasser einige der historischen Daten verdankt, das eine volle Aufstellung der Vorschriften der Londoner Börse bringt.

Fremde haben in der Börse nur in bestimmten Ausnahmen Zutritt, das heißt, wenn sie als besonders geladene Gäste kommen, wo ihnen dann gewöhnlich ein großer Empfang bereitet wird. Im allgemeinen hat die Londoner Börse Humor, sie ist ein guter Verlierer und Gewinner, und wenn die Geschäfte schlecht sind, so füllt sie gerne die Zeit des Wartens mit allerhand Scherzen aus. So hatte ein Mitglied des sogenannten Kaffirmarktes während des bedenklichen „Slumps" in diesem Markte im letzten Jahre ein Tableau aus Pappstücken, altem Papier, Streichhölzern und ähnlichen Dingen ausgestellt, das

ein Kaffirlager darstellen sollte. Die ganze Ausstellung sollte für den Unterstützungsfonds für von den Kaffirs aufgefressene Missionare Reklame machen. Das Resultat des Aufrufes waren zwei und einhalb Pence während des ganzen Tages. Wenn auch dieser Aufruf zur Unterstützung einer gewiß bedürftigen Klasse keinen ausnehmend großen Erfolg hatte, so läßt sich nicht leugnen, daß die Stock Exchange außerordentlich freigebig ist, wenn immer ein Fall eintritt, wo ihre Unterstützung in einer mildtätigen Angelegenheit nachgesucht wird. Der sogenannte Lord Mayor-Fonds, der in jedem Jahre zu Gunsten eines wohltätigen Unternehmens in das Leben gerufen wird, wird von der Börse immer ausgezeichnet unterstützt. Außerdem findet die Börse aber immer Geld für alle möglichen eigenen und fremden wohltätigen Unterstützungen. Zu den ersteren gehört ein Heim für die Hinterbliebenen von ehemaligen Börsenangestellten und verschiedene andere derartige Fonds.

Das Börsengetriebe in London unterscheidet sich im übrigen wenig von dem in anderen Städten und ist im Verhältnis zu den riesigen Umsätzen, die gemacht werden müssen, verhältnismäßig ruhig. In der Throgmorton Street herrscht im Vergleiche zu dem Geräusch, welches z. B. die Pariser Börse macht, Grabesstille, wenn auch natürlich an aufregenden Tagen das Geschäft nicht ohne den in solchen Fällen üblichen Lärm abgehen kann.

Zur größeren Bequemlichkeit ist das Geschäftsgebiet in eine Anzahl Kreise abgeteilt, und die Jobber nehmen ihre Aufstellung in den verschiedenen Märkten, so daß jeder Broker weiß, wohin er sich zu wenden hat. Mit der Zeit ist natürlich der eigentliche Börsenraum viel zu klein geworden. Man hat daher zunächst begonnen, die Höfe des Gebäudes zu überdachen, nachdem die Jobber gewöhnlich erst für einige Zeit im Regen haben stehen müssen. Dieses langsame Wachsen und Anflicken ist allerdings vom Organisationsstandpunkte aus nicht besonders günstig, hat aber den Vorteil, daß alles normal vor sich gegangen ist und daß es der Börse selber so wenig Geld kostet wie nur möglich. Nach Schluß der Börsenstunden findet noch eine Art Straßenmarkt statt, der auch von einigen Finanzzeitschriften quotiert wird.

Die Londoner Stock Exchange hat ihre eigene Cricket Team, ihre Sportvereinigungen, ihr jährliches Billard- und Golf-Match. Sie veranstaltet alljährlich eine besondere Kunstausstellung, und die Mitglieder der Stock Exchange haben sogar eine eigene theatralische Vereinigung, die in jedem Jahre einige Stücke aufführt.

Die Stock Exchange hat heute etwa 5000 Mitglieder und eine jährliche Nettoeinnahme von £ 200 000.

Psychologische und praktische Betrachtungen über die Verkehrsreklame.

Von C. Herting.

WIE schon in einer früheren Arbeit*) bemerkt wurde, verdankt die heutige Reklame ihre Entwickelung nicht zum geringsten Teile den bestehenden Verkehrsverhältnissen. Vermöge derselben kann sich der Interessent, der abseits eines großen kaufmännischen Zentrums lebt, durch Post, Telegraph und Telephon über die Neuerungen dortselbst auf dem Laufenden erhalten. Der Kaufmann ist in der Lage, mit seinen Kunden durch seine Vertreter jährlich zu wiederholten Malen persönlich in Fühlung zu treten. Die Entfernungen, die früher die Entwickelung von Handel und Gewerbe in der schwersten Weise schädigten und lähmten, haben ihre Bedeutung eingebüßt, sie haben sozusagen zu bestehen aufgehört. Abgesehen von diesen offenkundig zutage tretenden Vorteilen, welche uns die geradezu glänzenden Verhältnisse des modernen Nah- und Fernverkehrs bieten, ermöglichen sie es auch dem Geschäftsmanne, indirekt Nutzen aus ihnen zu ziehen. Die bestehenden Verkehrsverhältnisse gestatten nicht bloß einen raschen Absatz der Waren, eine prompte Korrespondenz, innigere Beziehungen zwischen Kunde und Verkäufer, sondern bieten noch einen weiteren, für den Geschäftsmann der Gegenwart wichtigen Faktor, — eine Reklameart, die sich von anderen Formen wesentlich in ihrer Wirkung, durch die ihr eigentümliche Psychologie, unterscheidet.

Bevor ich näher auf die Psychologie dieser Reklameart eingehe, möchte ich bemerken, daß es wohl nur eine Art von Reklame noch gibt, die uns derart vielgestaltig entgegentritt. Ich möchte sie „Individualitäts-Reklame" nennen. Wenngleich die Besprechung dieser Reklame ein eigenes Kapitel in der umfassenden Wissenschaft der Reklame-Psychologie erfordert und nicht in den Rahmen dieser Arbeit paßt, möchte ich doch der scharfsinnigen Bemerkung M. Picards**) Erwähnung tun, der in seinem Aufsatze drei treffend ausgewählte Beispiele, den Arzt, den Chemiker und Ästheten bringt, die beim Kaufe einer Ware, absolut nicht auf die Reklame „vergessen", da es zum Wesen ihres Berufes oder ihrer Persönlichkeit gehört, sich mit der Reklame jeweils auseinanderzusetzen und doch eigentlich auf Grund einer Reklame kaufen. Durch den Kauf werden sie, die Sachverständigen, auf die gleich niedere Stufe wie Laien degradiert. Das, was diese Menschen vor den anderen auszeichnete,

*) Zur Psychologie der Reklame von Dr. C. Herting, erschienen in: Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis V, 9.

**) Zur Psychologie der Reklame von M. Picard, Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis VI. 3.

wurde durch die Reklame in gewissem Sinne ausgelöscht. Sie wurden im Moment des Kaufes durch den Kauf auf Grund der Reklame in die breite Masse eingereiht, und dies führt Picard auf den Umstand zurück, daß sie den psychologischen Gesetzen der Masse unterlegen sind. Ich glaube, daß die inneren Gründe, welche das treibende Agens bei diesem Vorgange sind, und das, warum sie der Massensuggestion unterliegen, komplizierterer Natur sind und nicht nur in der Art der Reklame, sondern ebenso in der Psyche des einzelnen zu suchen sind. Diese Gründe, warum gerade solche Menschen, die eigentlich Gegner der Reklame sind, auf Grund einer solchen einen Gegenstand, z. B. Haarwasser, Odol usw. erstehen, möchte ich in einem späteren Aufsatze beleuchten.

Die Reklame, die sich moderne Verkehrsmittel zunutze macht, muß sich vor allem der Art derselben anpassen. Da man Nah- und Fernverkehr unterscheidet, wird man ebenso die Verkehrsreklame in diese zwei, streng von einander getrennt zu behandelnde Gruppen teilen — in eine Fernverkehrsreklame und in eine, die sich den Nahverkehr, beziehungsweise den Ortsverkehr, den Verkehr in und um die Metropole, zum Ziele ihrer Tätigkeit setzt.

In einigen Fällen werden wohl beide Reklameformen Hand in Hand gehen können. Diese gehören aber wohl zu den Ausnahmen.

Heute wird der Fernverkehr vorzüglich durch Bahnen und Schiffe vermittelt. Wie man sich vielfach in Großstädten überzeugen kann, wird der Bahnhof auch zu Reklamezwecken verwendet. Die Bahnhofsreklame ist zweifellos für den Geschäftsmann eine wenig brauchbare Reklame. Wer liest in Wartesälen oder auf den Bahnsteigen einer Großstadt Reklametafeln? Für diejenigen, die die Stadt verlassen, kommt diese Reklame so gut wie garnicht in Betracht. Wer so früh auf den Bahnhof kommt, daß er Zeit hätte, die einzelnen Affichen zu lesen, kommt entweder nicht allein, sondern in Begleitung und liest daher die Reklame nicht oder, wenn er allein kommt, stürzt, sobald die Bahnsperre geöffnet wird, in das Bahnabteil, um sich einen entsprechenden Platz zu sichern. Es wäre denn, er hätte eine Platzkarte. In diesem Falle kommt aber der Reisende nicht so früh auf den Bahnhof, da er es nicht nötig hat. Im besten Falle sucht er das Bahnrestaurant auf, um dort einen Imbiß zu nehmen, und nimmt daher kaum Gelegenheit, den Wartesaal aufzusuchen. In Deutschland ist vielfach in kleineren Bahnhöfen das Restaurant in den Wartesälen, in Italien und Österreich fast überall davon getrennt. Einzig und allein käme also in solchen Bahnhöfen Deutschlands die Wartesaalreklame in Betracht, besonders an jenen Knotenpunkten, wo der Reisende zum Umsteigen gezwungen ist. Da nicht durchlaufende Züge meistens keine Speisewagen führen, kommt der Reisende abermals eher in die Lage, das Bahnrestaurant aufzusuchen. Und ist dies im Wartesaal, so fällt immer noch früher sein Blick auf die Speisekarte als auf die Wand. Bei der Ankunft wird der Wartesaal nun schon gar nicht vom Reisenden benutzt.

Über die Psychologie, beziehungsweise psychologische Wirkung dieser Reklame zu sprechen, ist eigentlich nicht gut möglich. Sie hat eben gar keine psychologische Wirkung — sie bleibt wirkungslos. Mehr Wirkung und Wert hat schon die Bahnsteigreklame, besonders auf Kreuzungspunkten von Bahnen und an jenen Orten, wo man von einer Bahnlinie zur anderen, oder vom Schiff zur Bahn muß. Hier verweilt man länger, geht am Bahnsteig auf und ab. Unwillkürlich wird dieses oder jenes Plakat vom Reisenden gelesen. Doch auch von diesen Ankündigungen kann sich der Kaufmann keinen unmittelbaren Vorteil versprechen. Sie wirken nur insoweit, als sie ein Glied einer großen Reklamekette bilden, die den Reisenden vom Beginn seiner Reise bis zum Ziele umfaßt. Ein klassisches Beispiel hierfür wäre die Reklame „Bisleri-Nocera-Umbra*)“ in Italien. Betritt der Reisende einen Gardaseedampfer in Riva und somit italienischen Boden und verlangt dort zu seiner Orientierung einen Fahrplan, so schmückt die Kehrseite ein kneifertragender Löwe. Darunter ist zu lesen: Volete la salute — wollt ihr Gesundheit — bevete l'acqua Nocera-Umbra-Bisleri — Trinkt das Tafelwasser Nocera-Umbra-Bisleri. Dieses Löwentier bleibt nun sein unzertrennlicher Begleiter bis zur Endstation. Nun sieht es der Reisende am Bahnsteig in Desenzano, wo er den D-Zug besteigt, bald darauf an jedem Wärterhäuschen. Kommt er in den Speisewagen, sieht er dieselbe Reklame auf der Speisekarte, und verläßt er in Mailand den Zug, so winkt ihm der Bislerilöwe seinen Abschied in der Vorhalle des Hauptbahnhofes zu.

Dieses Beispiel lehrt, daß nur diejenige Reklame auf Bahnlinien für den Kaufmann Wert hat, die systematisch durchgeführt ist. Vom Betreten des Bahnhofes bei Beginn der Reise bis zu deren Beendigung muß der Reisende gezwungen sein, den Namen der angepriesenen Ware, in diesem Falle des Mineralwassers Nocera-Umbra, so oft zu lesen, bis er sich dem Reisenden eingeprägt hat. Der psychologische Vorgang hierbei ist eigentlich ein brutaler. Ich möchte die Art, mit welcher eine solche Reklame wirkt — sit venia verbo — eine Art, „psychischer Vergewaltigung“ nennen. Der Kaufmann zwingt uns tatsächlich, die Worte, die seinen Artikel anpreisen, zu lesen. Vielleicht gelingt es einem, dank der mit ihm reisenden Gesellschaft oder dank seiner Lektüre, die ihm nicht Zeit läßt, die vorübereilenden Wärterhäuschen oder Bahnhöfe zu sehen oder infolge des Umstandes, daß er bei Nacht fährt, das erstemal diese Reklame unbeachtet zu lassen — er entgeht der Vergewaltigung. Vielleicht gelingt ihm dies auch noch das zweitemal. Aber schließlich — aliquid

*) Allgemein bekanntes italienisches Tafelwasser.

haeret — etwas bleibt doch hängen. Der Reisende ist in diesem Falle der schwächere Teil — im Kampfe gegen die Reklame muß er unterliegen — er muß sich endlich die zehn-, zwanzig-, hundertmal geleseneReklamewortmarke aneignen. Kommt er nun in die Lage ein Mineralwasser zu bestellen, so wird er instinktiv-mechanisch das hundert- und aber hundertmal gelesene verlangen. Dies ist das Resultat eines psychologischen Prozesses, der sich im Unterbewußtsein abspielt.

Eine andere Reklameart, bei welcher der Kaufmann Reisende gerade durch das Gegenteil von Ausnützung seiner bedrängten Lage in Form psychischer Vergewaltigung mit seinen Artikeln bekannt macht, ist die einer Pariser Parfumeriefabrik. In den Toiletteräumen der internationalen Expreß- und Luxuszüge finden wir über dem Waschtische eine künstlerische, elegante Reklametafel und benützen wir denselben, haben wir eine angenehm parfümierte, feine Toiletteseife derselben Firma zur Verfügung. Eine captatio benevolentiae im wahren Sinne des Wortes! Noch raffinierter geht eine andere Pariser Firma vor, nur sucht sie sich zu diesem Zwecke weniger bescheidene Räume als die obenerwähnten der Expreßzüge aus. Die luxuriösen Salons der modernen transatlantischen Dampfer, die den Verkehr zwischen New-York und Boulogne vermitteln, sind ihr Reklamefeld. Nach dem Diner entzückt sich das Auge des Reisenden in dem Konversationssalon an den modernsten, gediegensten Pariser Geschmack atmenden Toiletten junger Französinnen. Bald sind die schönen Fremden aus der Seine-Metropole der Mittelpunkt der Unterhaltung. Die Herren, die bei ihrer Bridgepartie in einer Ecke sitzen, blicken verstohlen zu ihnen hinüber. Früher aber wurden die Toiletten schon von den prüfenden Augen der zahlreichen, europabedürftigen Amerikanerinnen durchmustert. Man beginnt sich für die Pariserinnen zu interessieren. Das Resultat? Die Damen sind „Mannequins" des ersten Pariser Modesalons Poiret. Er sandte sie nach Amerika, um den New Yorkerinnen aus der fünften Avenue schon vor ihrer Ankunft in Paris seine Toiletten zeigen zu können. Im Dampfer haben die Damen in fünf bis sechs Tagen reichlich Zeit, in Muße die letzten Morgen-, Promenaden-, Soirée- und Dinertoiletten Poirets in reichlichster Auswahl zu studieren und kennen zu lernen. Die charmanten Trägerinnen derselben wissen sie noch besser zur Geltung zu bringen als der beste Arrangeur in einem Schaufenster von Paris. Kostet diese Art von Reklame auch der Pariser Firma in wenigen Tagen unverhältnismäßig viel, so ist diese Ausgabe durch den Gewinn auch nur einer neuen Kundin gerechtfertigt. Diese Reklameart, die in ihrer Genialität wohl einzig dasteht, ist eben nach amerikanischem Muster. Sie gilt auch Amerikanern. Die psychologische Wirkung stützt sich auf mehrere Motive, die sich Hand in Hand arbeiten. Als erstes wäre zu erwähnen: Der bedeutende Vorsprung, den dieses Geschäftshaus anderen gegenüber hat. Als zweites, vielleicht als richtigstes Motiv kommt in Betracht, daß der präsumptive Käufer eigentlich nicht weiß, daß das Objekt seiner momentanen Bewunderung nur ein Reklamegegenstand ist, und daß er einen Vertreter des Geschäftshauses vor sich hat. Die Erfahrung lehrt, daß sich der Laie eher von einem scheinbar oder wirklich Unbeteiligten von der Güte einer Ware überzeugen läßt als von einem kaufmännischen Vertreter eines Geschäftshauses. Wenn sich heute A und B im Klub treffen und dieser jenen fragt, wo er seine Zigarren bezieht und B seinen Lieferanten nennt, so wird A auf Grund dieser Aussage weit eher seine Zigarren dort beziehen als dank eines Besuches des kommerziellen Vertreters dieser Fabrik oder infolge eines zugesandten Warenmusters. Der Käufer befindet sich dem Verkäufer gegenüber stets und von Haus aus in einer gewissen Kampfstellung. Darauf fußt das Prinzip des Handelns. Sowohl Käufer als Verkäufer wollen ihre Interessen wahren, gelingt es dem Verkäufer, seine Interessen mit denen des Käufers parallel laufen zu lassen, mithin mit diesen in Einklang zu bringen, so kommt das Kaufgeschäft zustande.

Durch die zuletzt erwähnte Reklameform hat somit der Verkäufer einen bedeutenden Vorteil für sich. Er schließt virtuell das Geschäft mit einem Subjekte ab, in einem Augenblicke, in welchem sich bei diesem die Lust und das Verlangen nach dem Besitze des gesehenen Objektes regen, ohne daß der Käufer zur Erkenntnis kommt, den Verkäufer, beziehungsweise dessen Vertreter vor sich zu haben; infolgedessen kann von einem Kampfe zwischen den zwei sich gegenüberstehenden Interessen gar nicht die Rede sein. Als weiterer Faktor kommt hinzu die Langeweile, die sich mehr oder minder immer unter den Reisenden auf den transatlantischen Dampfern geltend macht, und ferner der Umstand, daß dieses Haus konkurrenzlos am Schiffe seine Warenmuster in entsprechendem Milieu durch entzückende Vertreterinnen zeigt. Wird nun in Paris in einer Auslage die Toilette bewundert, kommt dem präsumptiven Käufer doch unwillkürlich der Gedanke, auch die Erzeugnisse des Konkurrenzhauses einer Betrachtung zu unterziehen, und mancher wird dadurch abfallen. Hier — an Bord — kommt es zwar nicht zum endgültigen Kaufe, doch betritt der Käufer bereits so vorbereitet den französischen Boden, daß er die Frage, ein anderes Geschäftshaus ebenfalls zu besichtigen, kaum in Erwägung zieht. Im Augenblicke, der für die Wahl des Kaufhauses von Entscheidung ist, steht Poiret ohne Konkurrenten da, und dies ist das ausschlaggebende. Sämtliche der erwähnten Faktoren beweisen wiederum, wie sehr es bei einem Kaufmanne darauf ankommt, richtig die Psychologie einer Reklame zu erfassen und daß diese bei genauer Kenntnis und richtiger Ausnutzung derselben

siegreich aus dem Konkurrenzkampfe hervorgehen muß.

Beim Fernverkehr spielt nebt der einfachen Plakatierungsreklame auf Bahnhöfen und Wartesälen und der zuletzt erwähnten noch eine Rolle die Reklame in der Gegend, in den Hotels, in den Reisebureaux und Reisebüchern. Der letzten zwei wird sich insbesondere der Kaufmann im Auslande bedienen. Bei der Reklame in der Landschaft unterscheidet man wieder jene, die längs der Bahngeleise in der Nähe von Großstädten Anwendung findet und solche, auf die man scheinbar fern vou jedem menschlichen Verkehr, in einer stillen Alpenlandschaft, an einem Gebirgssee oder am Meeresgestade stößt. Die erste Form ist in ihrer psychologischen Wirkung analog der Plakatierung an Bahnsteigen, Wartesälen usw. Ein Beispiel hierfür: Die Leibniz-Keks-Reklame, die wir kilometerlang vor der Einfahrt in Hannover lesen. Sie wäre sozusagen ein Gegenstück zur italienischen Bislerireklame. Nur wird sie bedeutend schwächer wirken, da sie nicht so systematisch durchgeführt wird.

Gänzlich verschieden wirkt die andere Art der Gegendreklame, die ursprünglich wohl in der Schweiz auftauchte, dann aber bald in den Nachbarländern, in Oberitalien, Tirol und Bayern Nachahmung fand. Gegenwärtig finden wir sie vom Nordkap bis zu den Pyramiden an allen von Touristen und Reisenden bevorzugten Orten. Diese Ankündigungsform wirkt in vielen Fällen überraschend, mitunter entbehrt sie nicht einer gewissen Komik. Vergegenwärtigen wir uns: Ein deutsches Hochzeitspaar am Lido. Die Abendglocken tönen gedämpft von Venedig über die Lagune herüber. Der kupfern leuchtende Sonnenball verschwindet allmählich hinter den violetten Tinten der Berge bei Adria. Seine letzten rotgoldenen Strahlen küssen das junge Paar und die Reklametafel der Glasfabrik von Murano. Es ist in der Tat ein komisches Intermezzo. Es stört den in die Naturpracht versunkenen Beschauer. Man ärgert sich momentan. Die gute Laune ist aber durch den frechen stummen Eindringling nicht verdorben, und unwillkürlich fragt die kleine Frau, was die Tafel von Murano da eigentlich meint. Sitzt das junge Paar abends bei Grünwald,*) werden sie sich wohl des herrlichen Sonnenunterganges am Lido erinnern. Und wird im Laufe des Abends das Programm für den nächsten Tag entworfen und haben sich die beiden noch keine Glasfabrik angesehen, wird mutmaßlich für den kommenden Tag der Besuch einer solchen ins Auge gefaßt werden, denn es gehört doch ins Programm des venetianischen Aufenthaltes. Murano wird vor den andern den Vorzug haben. Dort herrscht kein Kaufzwang, und doch verläßt kaum ein Besucher die Fabrik, ohne sich ein kleines Andenken zu besorgen. Der Produzent kommt auf seine Rechnung.

Psychologisch ist die Wirkung einer solchen Reklame nicht uninteressant. Sie entwickelt sich folgendermaßen: Angenehme, freudige Stimmung im Subjekte, auf das die Reklame wirken soll. Diese Stimmung ist bedingt durch völlig von der Reklame unabhängige Motive, wie Ausspannen von der gewohnten Tätigkeit, angenehme Gesellschaft, gehobenes Gefühl durch die mächtig einwirkenden Naturschönheiten usw. Auf die so vorbereitete Psyche wirkt nun die Reklame. Zuerst tritt eine ärgerliche Verstimmung ein. Der Abstand zwischen Größe der Naturschönheit, beziehungsweise gehobener Stimmung und dem Grade der augenblicklichen Mißstimmung, die durch die sich aufdrängende Reklametafel im Beobachter Platz greift, ist so groß, daß die angenehm gehobene Stimmung bald wieder die Oberhand erhält. Man wird des momentanen Ärgers — falls tatsächlich sich ein solcher eingeschlichen hätte — bald Herr werden. Öfters aber wird die Reklametafel an solchen Punkten mehr komisch als ärgerlich wirken; besonders wenn sie textlich oder bildlich humorvoll abgefaßt ist. In diesem Falle wird sich nach kurzer Zeit in unserem Gedächtnis das Bild der Naturschönheiten, der damals gehobenen Stimmung und der Reklametafel wieder einstellen. In dieses Bild wird sich dann beim Reproduzieren der damaligen Augenblicke die Erinnerung an die Reklame fast als komisches Intermezzo mischen, und schließlich wird das Objekt der Reklame in unserer Psyche mit demselben Wohlwollen behandelt werden wie die Erinnerung an die schönen Augenblicke, die wir gleichzeitig oder unmittelbar vor dem Eindringen der Reklame in unser Ich genossen. Dieser Fall zeigt, wie mächtig selbst im modernen Menschen noch atavistische Anlagen haften. Das Prinzip der Wirkung ist im Resummée nichts anderes als die Folge jener Anlage, die wir vielfach im höher entwickelten Wirbeltiere und im Kinde wiederfinden, nämlich bei schönen angenehmen Erinnerungen gleichzeitig oder unmittelbar darnach auftretende unangenehme, peinliche auf Kosten der ersteren im guten Sinne zu korrigieren. Wer erinnert sich nicht gerne an seine Einjährigenzeit? Und doch brachte sie viel Mühseligkeiten, Strapazen und Ärger. Diese Erinnerungen eliminieren wir, wir erinnern uns der Einzelheiten der Manöver, die unangenehmen Entbehrungen haben wir aber zum größten Teile vergessen.

Wirkt nun eine Reklame in der Gegend von Haus aus komisch, so hat der Kaufmann leichtes Spiel. Der Psychologe findet hier einen ähnlichen Vorgang wie beim Volksredner, der es versteht, die Massen durch einen heiteren Einfall zum Lachen zu bringen. Er wird rascher die Sympathien für sich gewinnen als jener, der auch mit dem Brusttone seiner Überzeugung und entsprechendem Pathos schwerfaßliche Thesen doziert und dadurch das Volk zu seiner Auffassung bekehren will.

Wie verhält es sich nun mit der Reklame in

*) Bekanntes deutsches Hotel in Venedig.

den Hotels, in den Reisebureaux und in den Reisebüchern?

Die Reklame in Hotels hat wohl einen äußerst problematischen Wert, insbesondere wenn sie in jener Form betrieben wird, wie sie vor Jahren eine Triester Firma zu lancieren versuchte. Sie bestand darin, daß im Foyer, im Treppenhause oder auf den Gängen des Hotels ungefähr 1,5 m^2 große Tafeln angebracht wurden, die in kleine Reklamefelder geteilt waren. Oben war eine nie gehende Uhr, rechts ein Barometer und links ein Thermometer angebracht. In der Mehrzahl der Fälle hingen die Dinger so, daß man beide Instrumente nicht ablesen konnte. Und übrigens? Wie stellte sich dieses Annonceninstitut vor, daß diese Reklame wirken sollte? Es ist doch kaum anzunehmen, daß der Reisende ein besonderes Interesse für die Temperatur des Hotelkorridors oder für den dort herrschenden atmosphärischen Druck habe. Doch gesetzt den Fall, es gebe einen derartigen Sonderling, so ist es diesem schon aus physischen Gründen unmöglich, die einen halben Meter von den Instrumenten entfernten Reklameschilder der im Orte befindlichen Firmen zu lesen. Denn es ist gänzlich ausgeschlossen, beim genauen Fixieren eines kleinen Gegenstandes wie der Barometerskala ein deutliches Bild eines seitlichen Gegenstandes auf der Netzhaut zu produzieren. Empfehlenswerter wäre schon eine entsprechende Tafel in der Portierloge oder im Nachschlagebuch dortselbst oder die Anpreisung von Geschäftshäusern auf Schreibunterlagen, Aschenschalen, Tintengeschirren in den Fremdenzimmern. Doch auch diese Arten von Reklame werden in den allerseltensten Fällen wirklichen Wert haben. Ihre Anwendung entspringt meistens einer mangelnden Beobachtung, beziehungsweise dem Umstande, daß der betreffende, Reklame machendeGeschäftsmann sich nicht über dieFrage: „Wie wirkt eigentlich psychologisch Reklame" klar wurde. Bei der Durchführung einer Reklame soll sich der Kaufmann stets vor Augen halten, daß er im Käufer ein Subjekt hat, das vor allem sein Interesse zu wahren trachtet. Er ist in gewissem Sinne sein Gegner. Ein Grundsatz der Taktik lautet: Man nehme mindestens dieselbe Intelligenz beim Gegner an wie die, über die man verfügt. Und nun frage ich: Welcher Kaufmann wird als Privatmann einen Rechtsanwalt, eine Apotheke, einen Arzt, ein Hotel oder Theater auf Grund einer oben beschriebenen Reklame aufsuchen? Viel eher fragt er doch in einer fremden Stadt im Bureau des Hotels oder beim Portier desselben nach dem Gewünschten. Dies wird verständlich, wenn man sich den Vorgang, der sich im Innern eines in der Fremde Weilenden, der dort Bedarf an diesem oder jenem hat, abspielt, psychologisch zergliedert. Jeder Kauf ist Vertrauenssache. Ich spreche hier vom Kaufe in übertragenem Sinne, im allgemeinen, worunter ich auch — mutatis mutandis — die Leistung eines Advokaten, Künstlers, Ingenieurs oder Arztes verstehe. Ist man nun gezwungen, mit einem Unbekannten ein Kaufgeschäft abzuschließen, verlangt es das eigene Interesse, sich über denselben zu informieren. Dies wird man eher bei einem Menschen tun, den man bereits kennt — in diesem Falle beim Vertreter des Hotels — als durch eine Wandreklame. Dieses psychologische Moment führt uns zum letzten Punkt der Fernverkehrsreklame, zur Reklame im Reisebureau und im Reisebuche.

Die Institution des Reisebureaus, die aus England stammt, ist heute bei dem sich stetig steigernden internationalen Verkehre Gemeingut aller Nationen geworden. Das Reisebureau stellt uns gewissermaßen den Vertrauensmann der Reisenden im Auslande dar. Vielerorts sind diese Bureaus unter staatlicher oder städtischer Aufsicht und Verwaltung. Sie bürgen in gewissem Sinne für die Güte eines empfohlenen Geschäftshauses. Dasselbe gilt von Reisebüchern. Im Reisebureau ist die direkte, mündliche Empfehlung am Schalter, nicht die dort angebrachte Affiche, im Reisebuch (Bädecker) die textliche Erwähnung, nicht der Inseratenteil maßgebend. Damit ein Geschäftshaus über diese Art der Reklame verfügen kann, muß es sich vor allem zum Grundsatz machen: „Gute Ware ist die beste Reklame", denn nur wirklich tüchtige Geschäftshäuser werden von beiden empfohlen werden. Um solche Empfehlungen zu erlangen, wird es sich als notwendig erweisen, daß die Kaufleute der betreffenden Stadt in stetem, innigen Verkehr mit diesen beiden Institutionen bleiben und diese einerseits mit ihrem Fortschritte und mit Neuerungen vertraut machen, andererseits ihnen aber entsprechende Behelfe zur Verfügung stellen, wie gute, öfters durchgesehene, jährlich zu erneuernde Nachschlagebücher. Nur dann haben diese beiden Institutionen für die Kaufmanschaft Wert, nur so kann man von einer richtigen, zweckentsprechenden Reklame im Rahmen des Fernverkehrs sprechen.

Die Nahverkehrsreklame, die sich als Wirkungsfeld jene Beförderungsmittel aussucht, die den großen Strom von körperlichen und geistigen Arbeitern täglich morgens in die Großstadt werfen und abends wieder an die Peripherie der Metropole zurückbringen, wirkt ähnlich wie die der Fernbahnen. Die Reklameaffichen, die der Beamte oder Arbeiter täglich am Stadtbahnhof oder im Waggon der Stadtbahn, Untergrundbahn oder elektrischen Straßenbahn liest oder sieht, werden alte Bekannte. Die schöne Frauengestalt, die auf neue Zigarettenhülsen aufmerksam macht oder Dr. Oetkers „heller Kopf" sind des Arbeiters Vertraute. Er fährt doch täglich mit ihnen zur Arbeit, und sie begleiten ihn wieder abends nach Hause. Unwillkürlich, ohne des Reisenden Zutun, verknüpft die beiden eine täglich sich erneuernde Freundschaft. Wie man eine Straße, einen Platz, über den man jahraus jahrein geht, liebgewinnen kann, lernt man auch Reklameaffichen,

die man Tag für Tag zu Gesicht bekommt, liebgewinnen. Der Mensch ist ein Gewohnheitstier und hängt auch an den unscheinbarsten Kleinigkeiten, sobald diese in einer gewissen Periodizität auftreten. Der Kaufmann, der diese menschliche Eigenschaft in sein Kalkül zieht, rechnet richtig. Doch muß beim Absatz einer Ware in dieses Kalkül der Umstand mit einbezogen werden, daß eine Reklame, die mit der obenerwähnten menschlichen Eigenschaft arbeitet, nur dann Erfolg haben wird, wenn das Objekt ihrer Anpreisung tatsächlich den Bedürfnissen derjenigen, welche sich dieses Kommunikationsmittels bedienen, Rechnung trägt. Zum Beispiel in Arbeiterzügen: Dauerwäsche, Haushaltungsgegenstände, billige Zigarren, usw. Dagegen wäre die Reklame der österreichischen Südbahngesellschaft, die in sämtlichen Wagen 3. Fahrklasse der Wiener Vorortszüge durch die Affiche ihrer Hotels am Semmering und in Abbazia arbeitet, das Muster einer gänzlich zwecklosen Ankündigung. Dasselbe gilt von den Plakaten der österr.- ungarischen Donau-Dampfschiffahrtgesellschaft, die der Reisende in den entlegensten Stationen italienischer Vizinalbahnen in alten, verrauchten Wartesälen sehen und nicht lesen kann, da sie nicht in der Landessprache abgefaßt sind. Derlei Ankündigungen beweisen das geringe Verständnis für das eigentliche Wesen der Reklame, deren Hauptaufgabe es doch sein muß, den Bedürfnissen des Publikums Rechnung zu tragen und das Interesse für das angekündete Objekt in denjenigen Kreisen, die als Käufer in Betracht kommen können, rege zu erhalten. Der Fabrikarbeiter, der des Morgens aus einem Vororte nach Wien fährt, wird wohl kaum in die Lage kommen, im Palace-Hotel Stephanie in Abbazia Wohnung zu nehmen. Ebensowenig wird der italienische Bauer aus Feltre*) in die Versuchung geraten, eine Talfahrt von Passau nach Budapest zu unternehmen und dadurch diese Reklame bezahlen. Solche Reklamearten könnten eigentlich nicht scharf genug als warnendes Beispiel für Plakatierungsreklame gekennzeichnet werden.

Die Verkehrs-Reklame in der Großstadt hat sich, um wirksam zu sein, noch viel mehr dem Bedürfnisse und dem Zeitgeiste anzupassen und muß sich zu ihrem Wirkungsfeld die vitalen Verkehrsadern der Metropole aussuchen. Sie muß sich zeitlich dem Leben in diesen Straßen anpassen — mit einem Worte — der Kaufmann, welcher eine richtige Verkehrsreklame in einer Stadt ins Leben setzen will, muß sich bewußt werden, daß er die Psyche derselben erfassen und daß seine Reklame dort ein bodenständiges Kind werden muß. Eine Reklameart, die in Berlin durchschlagend wirkt, kann in Wien oder Rom vollständig versagen. Ist sie dort auffallend und populär, so bleibt sie hier gänzlich unbeachtet. Dies gilt vorzüglich vonPlakatierungen.So werden bei Angelsachsen und Dänen jene wirksamer sein, die humorvoll und witzig abgefaßt sind. Bei den romanischen Nationen dürften jene ausschlaggebender sein, bei denen die Affiche eine, wenn auch zart angedeutete sexuelle Färbung aufweist. Die sexuelle Färbung ist freilich in vielen Fällen diskret, läßt sich mehr erraten und fühlen als sehen, und doch existiert sie und macht dem Franzosen und Italiener eine Reklameaffiche beachtenswert. Es ist ein Charakteristikum der Romanen auf der Straße, vor allem und genauestens die Frauen anzusehen. Für sie haben die Vertreter dieser Nationen, mögen sie welchem Stande und Alter auch immer angehören, stets Interesse. Ich möchte fast behaupten, daß dies die Schwäche dieser Nationen ist. Der geschäftstüchtige Kaufmann wird sich, wie ein Taktiker oder Stratege diese Schwäche des Gegners zunutze und zum Ausgangspunkte seiner Reklame machen. Er wird mit einer flotten, pikanten Frauengestalt sein Plakat schmücken und dadurch einer psychologischen Wahrheit Rechnung tragen. Die Affiche wird beachtet werden, und die Kenntnis der Psychologie des Volkes wird sich dem Kaufmanne bezahlt machen.

Ebenso wichtig wie die Ausstattung und der künstlerische Schmuck bei der Affichenreklame ist deren Aufstellung. Erwähnte ich früher, daß sie vitale Verkehrsadern als Wirkungsfeld haben muß, so ist sie doch so anzubringen, daß sie nicht an solchen Punkten „arbeitet", an welchen sich der Menschenstrom lebensgefährlich zusammenstaut. Es sind dies jene Straßenkreuzungen, wo die zahllosen Fuhrwerke, Automobile, Straßenbahnen und Omnibusse den Übergang der Fußgänger erschweren, und jeder gerade genug zu tun hat, um mit heiler Haut auf den gegenüberliegenden Fußsteig zu kommen. Hier kann eine tadellos ausgestattete Affiche hängen, und keiner wird sie beachten.

Dagegen wird die Affichen-Reklame an jenen Orten zur vollen Geltung kommen, an welchen der Menschenstrom vorüber muß, ohne daß dort der Verkehr eine lebenbedrohende Form annimmt.

Wie nun diese Reklameart dem Charakter einer Stadt, einer Nation Rechnung tragen muß, hat sie auch die Art der Menschen, die durch die Verkehrsader eilen, zu berücksichtigen. Es ist selbstverständlich, daß die Hauptstraße eines Arbeitercottage im nördlichen Ende Berlins einem anderen Geschäftsmanne als Wirkungsfeld dienen muß als die „Promenade des Anglais" in Nizza. Diese Reklameart muß noch viel mehr als die des Fernverkehrs den Bedürfnissen des Publikums angepaßt werden. Dieses zu erkennen, ist die Aufgabe des tüchtigen Kaufmannes, und er muß der Art seines präsumptiven Käufers mit der Form seiner Reklame entgegenkommen. Sie wird also eine andere Gestalt in jeder größeren Stadt und in jeder wichtigeren Verkehrsader derselben annehmen müssen. Denn andere Bedürfnisse wird der Hafenarbeiter in Triest — andere der Beamte, der sein Bureau in der City hat,

*) Kleines Landstädtchen im Venetianischen.

haben. Und doch werden wir bei näherer Betrachtung sehen, daß die Verschiedenheit in der Gestalt nur scheinbar ist, daß sich im Wesen, im „Ding an sich", die Reklame gleich bleiben muß, in sofern sie einem Objekte gilt, das einem allgemein menschlichem Bedürfnisse entspricht, beziehungsweise den Vorteil einer bestimmten Sphäre berücksichtigt. Einer guten, billigen Seife bedarf jeder Arbeiter, mag er nun belgischer Kohlengräber oder in einer deutschen Fabrik beschäftigt sein, mag er welcher Nation auch immer angehören. Die Reklame eines solchen Objektes wird sich in jedem Industriezentrum bezahlt machen. Der Kaufmann, der an einem solchen Orte eine derartige einleitet, arbeitet mit psychologischer Erkenntnis, und sie muß gute Früchte zeitigen. Dasselbe gilt von einem neuen Bureauartikel, z. B. von einer Füllfeder, für die Reklame in einer Verkehrsader gemacht wird, die zu den kaufmännischen Bureaus, Geschäftshäusern und Bankinstituten einer Handelsstadt führt. Auch diese wird immer Erfolg haben, mag die Handelsstadt nun Hamburg, Lyon, Frankfurt oder Lodz heißen. Diese Reklame trägt eben einem internationalen Bedürfnis Rechnung. Wo auch immer Handel getrieben wird, wird man Kontors haben und diese wiederum ihre besonderen Einrichtungen. Die Form der Affichen-Reklame wird sich dem Geschmacke, beziehungsweise dem Charakter der verschiedenen Nationen anpassen müssen, das „Ding an sich", wofür Reklame gemacht wurde, wird sich aber dem internationalen Bedarf entsprechend gleich bleiben müssen. Die Reklame, die dem Vertriebe praktischer, beziehungsweise von Gebrauchsgegenständen geweiht ist, wirkt vom psychologischen Standpunkt aus betrachtet wohl am interessantesten. Sie wirkt auf Grund einer Konkurrenz von Momenten. Eines wäre das in einem früheren Aufsatze*) erwähnte Moment des intensivsten Bekanntmachens des Gegenstandes. Als zweites tritt aber besonders in diesem Falle, beim Vertrieb von Gebrauchsgegenständen und Massenartikeln, derselbe Faktor hinzu, der heute die Theater und Konzertsäle leert und die breite Masse des Publikums in den Kinematographen, ins Varieté und in den Zirkus treibt. Analysiert man das Publikum, das unter der Woche ein Symphoniekonzert in Berlin besucht, so findet man: Berufsmusiker, Kritiker, Damen, die keinen Beruf haben, Fremde und höchst vereinzelt Leute, die sich tagsüber in dieser oder jener Berufsdisziplin müde gearbeitet haben. Ein ähnliches Publikum finden wir bei einer ernsteren Oper. Vertauschen wir nun diese Kunststätten mit einem Zirkus oder Varieté, so können wir beobachten, daß diese Art von Lokalen bei weitem mehr gefüllt sind und daß wir hier eine ganz andere Art von Besuchern haben. Hier werden wir die Vertreter der schaffenden Klassen finden, Kaufleute, Juristen, Industrielle, Beamte. Im Kinotheater haben wir ungefähr dasselbe Publikum, nur um eine oder einige Nuancen tiefer, arbeitende kleine Leute, Monteure, Verkäufer und Verkäuferinnen aus großen Geschäftshäusern, Handwerker, kleine Beamte, Studenten usw. Was sagt das? Etwa daß diese Leute einen schlechteren, seichteren Geschmack haben als die ersterwähnten, die sich ein Beethovensymphoniekonzert oder die Götterdämmerung anhörten? Mit nichten. Es sagt uns vielmehr, daß diese Männer einen Beruf haben, der sie im Konkurrenzkampfe dermaßen absorbiert, daß sie abends nach ihrer Arbeit nicht in der Lage sind, sich aufs neue psychisch anzustrengen. Entweder unterlassen sie den Besuch unbewußt in der Befolgung eines ganz natürlichen Instinktes, der sich in Form einer gewissen Abneigung gegen das Kunst bietende, die Psyche anstrengende Theater oder Konzert äußert, oder sie tun es mit Überlegung. Dann sagen sie sich: Höre ich mir heute abend die IX. Beethovensymphonie an, so bin ich nach dem heutigen Tag der Arbeit gar nicht fähig, sie vollinhaltlich zu erfassen, beziehungsweise zwinge ich mich dazu, so bin ich nachher so übermüdet, daß ich nachts nicht die nötige Ruhe finde und morgen nicht mit jenen frischen Kräften meinem Beruf nachgehen kann, die mir dazu unentbehrlich sind. Kurz zusammengefaßt könnte man sagen: Der im Konkurrenzkampfe Stehende scheut sich bewußt oder unbewußt, außerhalb seines Berufs Kräfte zu vergeuden. Und mit Recht, denn jeder einzelne stellt nur eine gewisse Summe von Energie dar, die nach Aufbrauch nicht wie eine erschöpfte Akkumulatorenbatterie einfach durch eine neue ersetzt werden kann. Ist der Mann im Konkurrenzkampfe aufgebraucht, ist er eben fertig. Diese Schonung der Kräfte überträgt sich aber unbewußt auf sämtliche Gebiete des Lebens. Unbewußt scheut sich dieser Mann darüber nachzudenken: Was soll ich heute mittag speisen oder wo besorge ich mir am besten und wohlfeilsten meine Garderobe. In Arbeitszentren tragen die Speisehäuser und Restaurants diesem Bedürfnisse Rechnung. Hier wird zu festen Preisen gespeist, der Wirt erspart dem Gaste die Zusammenstellung des Menüs. Die Toilette besorgt ein Konfektionshaus oder der Schneider, der seinen Kunden in der Auswahl, in Schnitt, Muster und anderen Details der Garderobe behilflich ist oder diese Arbeit dem Klienten gänzlich abnimmt. Dieser ist dem Geschäftshause und dem Wirt dafür dankbar und wird ihm den Vorzug vor anderen, weniger entgegenkommenden geben. Denn er erspart durch beide Zeit und Kräfte. Analoge Arbeit leistet bei Gebrauchsartikeln die Reklame in jedweder Form, sei es nun Affiche, Zeitungs- oder Gegenstandsreklame. Sie arbeitet nach dem Motto: Durch meine Anpreisung spare ich dem Käufer Zeit und Arbeit, ich trage dem Umstande Rechnung, daß er außerhalb seines Berufes mit diesen zwei Faktoren haushalten muß. Je intensiver ich den

*) Vergl. V. Jahrgang dieser Zeitschrift, Der Kaufmann und das Leben, Beiblatt Heft 9, „Zur Psychologie der Reklame".

Käufer mit dem Bedarfsartikel bei gleichzeitiger bequemer und einfacher Erwerbsmöglichkeit bekannt mache, umso eher wird er ihn erwerben.

Eine Reklame, die entsprechend wirken soll, muß daher einerseits den Käufer mit dem Gegenstande so vertraut machen, daß ihm instinktiv, im Unterbewußtsein zur Erkenntnis kommt, daß er beim Erwerb desselben tatsächlich Zeit und Arbeit im übertragenen Sinne spart, andererseits muß der Verkäufer dem Käufer die Möglichkeit bieten, unmittelbar und leicht den Gebrauchsgegenstand erstehen zu können. Dieses Moment sollte bei der Verkehrsreklame immer gebührende Berücksichtigung finden. Leider wird es aber vielfach bei dieser Form von Reklame gänzlich außer Acht gelassen.

Unbedingt vorteilhaft wird der Kaufmann mit seinem Reklamesystem abschneiden, bei welchem der Gegenstand als solcher, für den er Reklame macht, diese unterstützt, indem er selbst eine Ersparnis an Zeit, Geld und Arbeit für den Abnehmer bedeutet. Ein Beispiel: Suppenwürfel. Ein Artikel, der für den kleinen Mann scheinbar unbedingt Vorteile hat. Er ist billig und ermöglicht ihm, eine schmackhafte warme Brühe zu haben. Ob er tatsächlich, das heißt, vom physiologischen Standpunkte aus, Vorteile für seinen Organismus aus diesem Nahrungsmittel zieht, fällt bei der Reklame ja nicht weiter in die Wagschale und kann daher übergangen werden.

Dasselbe gilt von einem neuen, billigeren Vervielfältigungsapparat, den sich ein Schreiber auf Grund einer Offerte kaufen will. Auch hier wird das Moment der Billigkeit, der Zeitersparnis, die einfachere Konstruktion die Arbeit der Reklame unterstützen. Dies wäre der Affichen-Reklame innerster Kernpunkt.

Zum Schlusse möchte ich noch zweier Reklamearten Erwähnung tun, die ebenfalls zur Ortsverkehr-Reklame gehören. Die eine ist die in den letzten Jahren immer mehr Verbreitung gewinnende Lichtreklame. Sie hat im allgemeinen viel Ähnlichkeit mit der Affichen-Reklame. Ich wäre verleitet, sie ihr jüngstes Kind zu nennen. Sie entwickelte sich dank der immer mehr fortschreitenden elektrischen Lichtindustrie und dank des Umstandes, daß, trotz der vorzüglichen Beleuchtung in den Großstädten, die Affichen-Reklame bei Einbruch der Dämmerung durch ihre nunmehr geringer gewordene Auffälligkeit gegenstandlos wurde. Im Gegensatz zur Affichen-Reklame arbeitet die Lichtreklame ohne jedwede künstlerische Beigabe, bloß in Schlagworten. Bei ihrer Benutzung zeigt sich mehr denn je, inwieweit der Kaufmann das Bedürfnis oder das Verlangen einer Stadt nach einem bestimmten Objekte erkannt hat. Denn nur der Kaufmann, der psychologisch richtig dachte und auf Grund seiner Beobachtungen seine Reklame abfaßte, wird bei dieser Form auf seine Kosten kommen.

Die zweite ist wohl in Deutschland wenig üblich, dagegen ist sie in einer fast naiv zu nennenden Form im Süden, in Italien gebräuchlich (Terrakotten-, Kameenverkäufer in Neapel) und zeitigt in Amerika uns oft mehr als komisch erscheinende Auswüchse. Es ist die Kolportage-Reklame. In Deutschland findet man wohl Kolportage an den Bahnhöfen. Meistens sind es Zeitungsverkäufer oder Verkäufer von Reiseerfrischungen, und sie machen nur insoweit Reklame, als sie die Namen der betreffenden zum Verkaufe vorrätigen Waren ausrufen, wie zum Beispiel: Leibniz-Keks. Drüben — in den freien Vereinigten Staaten — begnügt man sich nicht damit. Hier muß zur Kolportage-Reklame alles mögliche Getier — und Menschenkind herhalten. Sie ist dort am Platze — sie wirkt im sensationslüsternen Lande durch Sensation. In Deutschland würde diese Art der Anpreisung dem soliden Kaufmanne widerstehen, und mit Recht, denn diese Art der Reklame würde ihm in Deutschland wohl kaum Kunden schaffen. Die Menge würde bei einer solchen Sensationsreklame wahrscheinlich die Ehrlichkeit und Solidität einer geschäftlichen Unternehmung in Zweifel ziehen. Sie wäre im Vorhinein einem solche Reklame treibenden Hause abgeneigt. Dies liegt im Wesen des Deutschen tief begründet, dem im Grunde genommen alles Marktschreierische, sich ihm mit allen möglichen Mitteln Aufdringende verhaßt ist. Und daß sich diese Reklameart in Deutschland bis heute nicht einbürgerte, beweist, daß der deutsche Kaufmann nicht bloß ein scharfer und kluger, sondern vor allem ein ehrlicher Denker ist.

Die kaufmännischen Angestellten eines Augsburger Handelshauses im 16. Jahrhundert

von B. Penndorf, Chemnitz.

EINE Darstellung der wirtschaftlichen und sozialen Stellung des Handlungsgehilfen in der Vergangenheit ist erst noch zu schreiben. Abgesehen von einigen Selbstbeschreibungen, wie die des Lucas Rem, des Burkard Zink und den Denkwürdigkeiten des Ullrich Kraft stehen uns wenige Quellen zur Verfügung. Da müssen andere Hilfsmittel herangezogen werden, und ein solches bietet sich in den alten Handlungsbüchern. Bei meinen Forschungen über die Geschichte der Buchhaltung habe ich dem „Dienstkonto" besondere Aufmerksamkeit geschenkt und Bemerkungen, die sich auf die Angestellten bezogen, eifrig gesammelt. Fließen die Quellen anfangs auch spärlich, so entsteht doch nach liebevollem

Versenken in die Aufzeichnungen der alten Buchhalter immerhin ein ziemlich genaues Bild der Lage der Handlungsgehilfen früherer Tage. Im folgenden soll die Lage der Angestellten der Augsburger Firma Anton Langnauer, Ulrich Link und Mitverwandten aus der Zeit von 1531 bis 1562, sowie die Stellung des Londoner Faktors Hans Loner der Firma David Haug, Hans Langnauer und Mitverwandte dargestellt werden. Die Quelle dazu bieten die im Augsburger Archiv verwahrten beiden Geheimbücher der ersten Firma, sowie die ebenda noch erhaltenen Abrechnungen der zweiten Firma über ihre englische Bergwerksunternehmung aus der Zeit von 1564—1576. Die Geheimbücher sind von Ehrenberg in seinem „Zeitalter der Fugger" I, S. 227 ff., verwendet worden, ebenso von Hartung in der Zeitschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Band VI, Heft 1. Hartung schildert hier auch die Lage der Gesellschaftsbeamten, aber ihm sind viele für den Fachmann wichtige Bemerkungen entgangen, insbesondere hat er die wichtigen Bestimmungen des 1. Gesellschaftsvertrages nicht benutzt. Die Bücher des Keßwicker Bergwerks sind jedoch noch nicht bearbeitet worden.

Der Gesellschaftsvertrag der Firma ist am 30. August 1532 in das Geheimbuch eingeschrieben worden, während die Handlung selbst bereits am 1. September 1531 begonnen hatte, und zwar mit einem Anfangskapital von 90815 fl, das sich aber sehr rasch vergrößerte und bei der Abrechnung am 1. September 1543 einschließlich der Gewinnanteile bereits 339527 fl betrug. Damit stand die äußere Ausdehnung des Geschäftes in Zusammenhang. Bei der 1. Abrechnung im Jahre 1533 wurden 8 Filialen genannt (Augsburg, Nürnberg, Köln, Ulm, Antwerpen und Venedig, außerdem Bergwerksbeteiligungen in Schwaz in Nordtirol und in Joachimsthal). Im Jahre 1561 aber waren 18 Filialen vorhanden, es kamen nämlich dazu noch Biberach, Lyon, Frankfurt a. M., Neusohl, Teschen (beide in Ungarn), Wien, Breslau, Leipzig, Linz, Krems, Krakau und Danzig.

Dementsprechend mußte auch die Zahl der Angestellten wachsen. Werden zu Anfang 9 Angestellte aufgeführt, so zeigt das Jahr 1561 deren 19. Sie werden als „Diener"*) bezeichnet, doch ist besonders in der ersten Zeit der Unterschied zwischen „Diener" und „Mitverwandten" nicht immer deutlich erkennbar. Einige von ihnen waren in der „Zentrale" in Augsburg beschäftigt, die meisten aber waren Vertreter ihrer Firma im Auslande. Ist heute schon ein derartiger Posten äußerst verantwortungsvoll, so verlangte er bei dem langsamen und umständlichen Nachrichtendienste dieser Zeit in noch höherem Maße eine zielbewußte Persönlichkeit. Dies wurde umsomehr erforderlich, als sich die Firma in steigendem Maße neben dem Warenhandel den Finanzgeschäften zuwandte. Die Eingangsinventur der Firma vom Jahre 1531 zeigte 17 Teilhaber. Anton Haug der Ältere, Hans Langnauer und Ulrich Link sind die Inhaber; zu den Mitverwandten sind wohl Hans Rosenberg, Anton Haug der Jüngere, Lienhard Haug, Hans Bimmel der Jüngere und Anton Bimmel zu zählen. Aber doch werden diese — mit Ausnahme von Hans Rosenberg — schon als Diener bezeichnet. So heißt es: Anton Haug den Jüngeren haben als einen Diener in den Handel genommen." Sein Vater hat ihm, sowie dem anderen Bruder Lienhard je 2000 fl „vorgelegt", die zu vollem Gewinn und Verlust im Handel liegen sollen. Hans Bimmel*) ist laut einer besonderen Verschreibung auf 6 Jahre zu einem „Diener" angenommen worden mit 12000 fl, von denen die ersten 2 Jahre 4000 und die nächsten 4 Jahre 8000 fl am Gewinn und Verlust beteiligt sein sollen. Anton Bimmel ist aus „besonderer Liebe und Freundschaft" in den Dienst genommen. Er hat 4000 fl Kapital, von denen 2000 fl zu vollem Gewinn liegen sollen.

Nun folgen die eigentlichen Handlungsangestellten. Hans Beiglin in Ulm ist noch bis zum Jahre 1533 verpflichtet, er hat eignes „Hauptgut" (= Kapital) 1586 fl zu vollem Gewinn. Hans Schaller hat 1359 fl Hauptgut und erhält jährlich 140 fl Belohnnng. Caspar Wiedemann, dessen Zeit längst ausgewesen ist, ist am Gewinn mit 1352 fl beteiligt, außerdem erhält er jährlich 50 fl Lohn. Ulrich Hainhofer hat 1656 fl eignes Hauptgut, außerdem werden ihm noch 1200 fl vorgelegt, von denen er aber nur die Nutzung erhalten soll. Mang Dilher, der Nürnberger Vertreter, ist auf 5 Jahre verpflichtet worden; er hat 3000 fl eignes Kapital, wozu ihm noch 2000 fl vorgelegt werden, so daß er mit 5000 fl beteiligt ist. Martin Flenzhorn verfügt über 617 fl Kapital, es werden ihm noch 200 fl vorgelegt und ein Lohn von 25 fl zugesichert. Jorg Träuner von Regensburg ist für 8 Jahre mit einem Gesamtlohn von 150 fl angestellt worden. Damit soll er nebst 50 fl eignem Kapital, also insgesamt 200 fl, am Gewinn beteiligt sein. Wilhelm Beurer hat 60 fl verdient, dazu werden ihm 40 fl frei geschenkt, so daß sein gewinnberechtigter Anteil 100 fl beträgt. Banthaleon Schwarz schließlich hat aus verdientem Lohn und Verehrung 100 fl im Geschäft liegen, die aus Freundschaft am Gewinn teilnehmen sollen, dazu erhält er 20 fl Lohn.

Das Entgelt der Angestellten bestand hiernach aus 2 Posten: aus dem Gehalt (Belohnung) und dem Anteil am Gewinn. Dazu kamen noch die „Verehrungen" (Gratifikationen). Der Gehalt ist nach diesen Bestimmungen zunächst nur mäßig, erreicht doch keiner ein Jahresgehalt von 100 fl. Dazu scheint noch freie Wohnung, Kleidung und Kost gekommen zu sein. So erhält

*) 1553 werden Hans Ziegler als Dienstgeld für die „Schreibstubenknechte" 153 fl gutgeschrieben, so daß der Ausdruck „Diener" wahrscheinlich für die höheren, der Ausdruck „Knechte" für die niederen Angestellten gebraucht wurde.

*) Die Handelsgesellschaft ist eine Fortsetzung der Bimmelschen Firma.

Kollmann Gotsch im Jahre 1560 „für seine Abfertigung, Hauszins und dieses Jahr ein Gutteil in seiner selbs Mundkost gewesen", 200 fl. Und die Eröffnungsinventur sagt u. a.: „Was und wieviel wir sonst Diener halten werden, die nicht Geld mit Gewinn und Verlust im Handel haben, sondern allein um ein Jahr Belohnung dienen, sind hierin nicht begriffen, dieselben sollen mit ihrer Kleidung und Belohnung aus gemeinem Handel bezahlt werden, dergleichen die Rosse." Wer in Handelsgeschäften nach auswärts geschickt wurde, dem sollte „mit aller ziemlicher Zehrung, Unkost auf sein Leib, auch Kleider, die nicht von Haus ausgeführt, auch nicht wiederum zu Haus gebracht worden sind, (sondern) in einem Lager liegen, alles aus gemeinem Handel bezahlt werden, doch soll hierin aller *Überfluß und Mißbrauch in Zehrung und Kleidung* verboten sein".

Weit wichtiger als der Gehalt war aber der Anteil am Gewinn. Ist diese Entlohnungsform auch heute noch gerade bei Vertrauensstellungen sehr beliebt, so ist sie hier fast allgemein. Zwar erscheint das Hauptgut der Angestellten niedrig, aber es war ja auch meist aus Ersparnissen hervorgegangen. Daher wurde tüchtigen Gehilfen noch eine Summe „vorgelegt", die zwar nicht in ihr Eigentum überging, aber doch Anteil am Gewinn hatte. Bei den teilweise recht fetten Jahren bildeten daher die Gewinnbezüge einen bedeutsamen Posten der Entlohnung. Dazu kamen noch die „Verehrungen". Sie scheinen nicht vertraglich bestimmt gewesen zu sein, sondern im Ermessen der Inhaber gestanden zu haben. Nach Hartung fehlen für den 1. Abschluß die Verehrungen ganz, „wahrscheinlich aber nur deshalb, weil sie nicht gebucht sind." Darin irrt er, denn auf Blatt 29b finden sie sich deutlich vor, sind aber allerdings bei der Abrechnung nicht vollständig berücksichtigt worden.

Betrachten wir nun die Lage der Angestellten beim ersten Abschluß. Dieser erfolgte nach dem Vertrage aller 2 Jahre. Die erste Periode von 1531—1533 brachte 80 % Gewinn; da aber „die Nutzung und Gewinnung aus Hilfe und Gnaden des Allmächtigen die Rechnung so reichlich erzeugt hatte", wurden 20000 fl als Reserve für das nächste Jahr zurückgestellt, und es gelangten nur 61 ½ % zur Verteilung. Darnach ergibt sich folgende Übersicht:

	1531							1533	1543
	Hauptgut fl	Fürlegung fl	Gesamt fl	Lohn für 2 Jahre fl	Gewinn fl	Verehrung[1]) fl	Entnahme fl	Hauptgut fl	Hauptgut fl
Hans Beiglin	1980	—	1980						
Hans Schaller	1359	—	1359	—	835	—	125	2069	2761 fl z. G. u. V.
									2150 fl z. 5 %
Caspar Wiedemann	1552	—	1552	100	892	—	207	2347	
Ulrich Hainhofer	1656	1200	2852	—	1756	—	71	3341	8000 fl z. G. u. V.
									1351 fl z. 5 %
Mang Dilher	3000	2000	5000	—	1793[2])	—	245	4548	3468 fl z. G. u. V.
									2195 fl z. 5 %
Martin Flenzhorn	617	200	817	50	512	153	153[3])	1179	5000 fl z. G. u. V.
Jorg Träuner	150	150	300	37 ½	184 ½	—	—	372	
Wilhelm Beurer	100	—	100	40	61	40	—	241	600 fl z. G. u. V.
									1078 fl z. 5 %
Banthaleon Schwarz	100	—	100	40	61	30	11[3])	231	2390 fl z. G. u. V.
						11			250 fl z. 5 %

[1]) Auf Blatt 29 sind dazu noch für Verehrungen ausgegeben für Ulrich Hainhofer 271.16 fl und Hans Schaller 50 fl. [2]) Bei Mang Dilher bezieht sich der Gewinn nur auf 14 Monate. [3]) Für sich selbst eingenommen, aber wieder als Verehrung nachgelassen.

Schon eine flüchtige Betrachtung dieser Tabelle zeigt, daß der Lohn den geringsten Teil der Entschädigung ausmachte, daß vielmehr der Schwerpunkt in den Gewinnanteilen lag. Und die Gewinnsätze waren erfreulich hoch, beliefen sie sich doch dauernd jährlich auf 10—20 %, im Durchschnitt der Jahre 1557—1560 sogar auf 39,7 %. Auf diese Weise konnte allerdings die Kapitalanlage des einzelnen, so gering sie auch anfangs sein mochte, zu ganz ansehnlichen Beträgen anwachsen. Die obige Tabelle zeigt die Steigerung in den ersten 10 Jahren. Während 1533 die Anteile der Beamten nur 1491 fl betragen hatten, erreichten sie 1543 die Höhe von 13445 fl; 1551 von 27832 fl und 1557 von 54636 fl.

Zunächst stiegen dabei die Jahresbesoldungen. Im Jahre 1533 hatten alle Angestellten unter 100 fl Lohn; 1551 beziehen von 17 Dienern schon 6 oder 7 einen Lohn von 100—600 fl, und 1561 beträgt er bei 13 unter 20 Angestellten zwischen 100—1000 fl. Wilhelm Beurer z. B. fing mit einem Jahreslohn von 20 fl im Jahre 1533 an, bezog 1543 schon 60 fl, stieg bis 1551 auf 100 fl und erreichte einen Höchstlohn von 200 fl. Banthaleon Schwarz begann 1533 mit 20 fl Lohn, erhielt 1543 bereits 100 fl, 1551 sodann 150 fl und stieg bald bis auf 1000 fl. Den Höchstlohn scheint Hans Lang in Antwerpen erhalten zu haben, nämlich 1317 fl im Jahre 1558. Freilich ist die Steigerung des Lohnes auch

von anderen Umständen beeinflußt worden, so insbesondere durch den Wegfall der Fürlegung und der Gewinnbeteiligung.

Wie schon aus der obigen Übersicht hervorgeht, war bald nicht mehr der gesamte Anteil gewinnberechtigt, sondern nur noch ein Teil, während der andere fest verzinst wurde, und zwar meist zu 5 %, mitunter jedoch auch höher. Dazu kam der Wegfall der „Fürlegung". Diese gingen nicht in das Eigentum des Angestellten über, waren aber am Gewinn beteiligt, so daß sie lediglich erfolgten, um die Gewinnanteile zu erhöhen. Im Jahre 1533 waren 5 Handlungsdienern insgesamt 3800 fl vorgelegt worden. 1548 hatten 3 Diener zusammen 5758 fl mit und einer 6000 fl ohne Interesse Fürlegung. Im Gesellschaftsvertrage vom Jahre 1557 wurde sodann bestimmt, „daß wir fortan weder uns selbst noch unser Diener keinem nichts weiteres von dem Handel fürlegen wollen."

Mit Georg Westermeier sollte daher „seiner 600 fl halber ein neuer Vergleich" gemacht werden (1555). Im Jahre 1560 enthält darum das Konto Westermeiers folgende Bemerkung: Lagio auf 600 fl, nämlich 400 fl unverdient noch und 200 fl vom Handel fürgelegt Geld, so ihm laut seiner Vorschreibung zu Gewinn und Verlust aufliegen soll; weil aber solches mit allen anderen unsern Dienern geändert, setzen wir dafür Besserung seines Gehalts und Verehrung, für alles 193 fl." Hier ist der Zusammenhang zwischen Gehaltszulage und Wegfall der Vorlegung deutlich ausgesprochen.

Keine Veränderung trat jedoch in den „Verehrungen" ein. Sie wurden auf einem besonderen Konto gebucht, dem „Verehrungs-Conto", das z. B. im Jahre 1560 im Soll folgende Posten aufwies: Hans Ziegler (150 fl), Hans Hübner (29), Hans Wurt (58), Casper Rempf (36), Mattheus Sues (300), Hans Ostering (66), Mang Dilher Sohn David (20), Kollmann Gotsch (20), Erasmus Schwabsdorfer (38). Diese Verehrungen erfolgten wohl nach Belieben, vielfach ist auch eine Begründung gegeben. So erhält Martin Flenzhorn im Jahre 1543 113 fl verehrt, damit er 6200 fl habe (er hatte bis dahin nur 6037 fl). Hans Reinisch-Krakau erhält eine Verehrung „auf seine schriftliche Bitte, per seinen Hausvater von Wien", und Hans Wurts Tochter Ruth erhält 50 fl, „wie die andern zuvor", wahrscheinlich als Hochzeitsgeschenk. Verehrungen werden weiter erteilt bei Krankheit, beim Abschied (Laux Gaßner 1558 „zu seinem Abschied zur Verehrung 118 fl) und auch an die Witwe (der Frau des Hans Schaller 350 fl).

Jeder Diener hatte sowohl im Schuldbuche wie auch im Gewinnbuche sein Konto. Links standen seine Entnahmen, rechts seine Bezüge. Es konnte natürlich auch vorkommen, daß die Privatentnahmen größer waren, so blieb z. B. Erasmus Schwabsdorfer in Antwerpen noch für 628 fl Schuldner.

Dem Angestellten wurde von Zeit zu Zeit ein Kontoauszug übersandt, ein solcher an Mang Dilher hat sich noch erhalten, den ich deshalb folgen lasse.

Laus deo 1553 adi 14 Augusto. in Augsburg

Mang Dilher der Junge Soll auf p° (= primo) Nouember A° 53, trag ich hierin entgegen per Creditor, daß er auf künftige Rechnung bei uns im Handel zu Gewinn und Verlust liegen soll haben fl 300

Mang Dilher der Junge soll auf primo Novembris A° 54, per ein Fürtrag hier entgegen, Fürlegung aus dem Handel zur Erstattung fl 300 Hauptgut fl 156

Adi Ultimo Dezember A° 55, soll, hat er diese Rechnung No. 42 für sich eingenommen fl 167

Soll uns, wird darum hier entgegen auf künftige Rechnung No. 43, per Kreditor getragen, daß er haben soll wiederum fl 208

Mang Dilher soll haben A° 51, Dienstgeld bis auf ultimo Augusto, seine ersten 2 Jahre lang fl 40

Soll haben auf ultimo Oktober A° 53, wiederum unser General Raitung gehalten, Besoldung 2 Jahr lang fl 60

Adi p° November A° 53, soll er noch haben Einlegung zu Erstattung fl 300 auf künftige Raitung ohne Interesse, hierin entgegen getragen fl 300 fl 156

Mang Dilher entgegen soll haben adi primo Novembris A° 53 eignes Hauptgut im Handel auf Gewinn und Verlust fl 300

Adi Ultimo Dezember A° 55 soll er haben von p° November A° 53 bis auf dato Dienstgeld, ist 26 Monat, das Jahr fl 40, tut fl 87

Soll haben Nutzung auf 300 fl bis auf dato in dieser Rechnung No. 42, hat ertragen % 28*) in Monat 26, tut fl 84

Mehr ist ihm für Verehrung gesetzt fl 60

Adi ultimo A° 55 soll haben Fürlegung zur Erstattung der fl 300, auf künftige Rechnung.

*) Durchschnittlicher Zinsfuß 12,9 %.

Durch Beteiligung am Gewinn, sodann durch Anlage der ersparten Gelder im Geschäfte und insbesondere durch Verehrungen war die Firma dauernd bestrebt gewesen, sich tüchtige und zuverlässige Angestellte zu erhalten. Freilich ist ihr dies nicht immer gelungen. Gleich der erste Abschluß im Jahre 1533 kündet uns den Vertrauensbruch eines Angestellten.

In dem Verzeichnis der „zweifeln und bösen Schuld" lesen wir, daß Hans Beiglin Ende September 1532 gestorben ist. Bei der Abrechnung stellten sich bedeutende Fehlbeträge heraus, nämlich

fl	1588	Abgang an der Kasse,
„	7680	Verkauft ohne unser Befehl und Wissen,
„	1675	mußten seiner Hausfrau gezahlt werden,
„	521	mußten dem Lande Württemberg gezahlt werden,
„	480	kleinere Beträge,
fl	11944	

Dafür überantwortet der Rat der Stadt Ulm der Firma die Besitzungen Beiglins, außerdem hält sich die Firma an die 2784 fl, die er im Handel liegen hatte und somit gleichzeitig eine Kaution bildeten, sodaß sie insgesamt 6575 fl erlöst. „Also daß wir noch im Schaden liegen, darin uns der *Lausbub* geführt hat, Gott der Herr vergelts des Seel', mit 5368 fl" schrieb der Buchhalter im gerechten Zorn. Aber damit war es nicht genug. Bei Prüfung der Abrechnung ergab sich weiter, daß der ungetreue Vertreter eine ganze Reihe Forderungen „für gut und richtig angelassen" hatte, „daraus zu bringen nichts zu verhoffen". So vergrößerte sich der Schaden noch um weitere 2000 fl.

Andere Fälle von Unterschlagungen werden aus dem Jahre 1561 berichtet. Hartung hat hier auf S. 83 bei dem Namen Franz Fries und Mattheus Ulrich Schwarz keine Zahlen stehen, sondern die unverständliche Bemerkung: Bezugnahme auf anderweitige Auseinandersetzung, scheinen im Vorschuß zu sein.

Wahrscheinlich hat er die Bedeutung der Berufungsspalte (hier a carta bezeichnet) nicht gekannt; denn folgt man den Verweisungen, so wird die Sache bald geklärt. Franz Fries ist nämlich in Antwerpen unter Hinterlassung von 533 fl Schulden „entwichen". 291 fl hat die Firma gutwillig nachgelassen, im übrigen aber sich mit seinem Vater geeinigt, daß dieser im Laufe von 4 Jahren 200 fl zahle. Mattheus Ulrich Schwarz war in Krakau 4669 fl schuldig geblieben, die in der Bilanz schon nur mit 3800 fl angesetzt worden waren, und sich dann „abwegs aus dem Dienst getan." Er hatte 50 fl Hauptgut im Handel, ebenso behielt man 66 fl Besoldung zurück, sodaß unter Berücksichtigung der 869 fl Abschreibung ein Verlust von fl 3684 entstand.

Im Jahre 1562 bricht das Geheimbuch plötzlich ab, doch beginnen von 1564 die Abrechnungen des englischen Bergwerks dieser Gesellschaft. Für ihre Forderungen an den Kaiser hatte nämlich die Gesellschaft Anweisungen auf die Ausbeute der ungarischen Kupferbergwerke erhalten, wodurch sie nun im Kupferhandel nach Ehrenbergs Ansicht ungefähr dieselbe Oberherrschaft erlangte, wie sie früher die Fugger besessen hatten. Wahrscheinlich ist sie dadurch zu ihrer englischen Unternehmung veranlaßt worden.

In England war damals der Bergbau noch sehr unbedeutend; erst unter der Königin Elisabeth erfolgten auch auf diesem Gebiete durchgreifende Maßregeln. Im Jahre 1564 gründete nun unsere Firma David Haug, Hans Langnauer und Mitverwandte unter Beteiligung der höchsten englischen Staatsmänner und Beamten eine Gewerkschaft zum Betriebe von Bergwerken in England. Von den 24 Anteilen hatte die Firma selbst 11, Elisabeths großer Minister Wilhelm Cecil 2, der „Tresorier" Thomas Thürland $2^1/_2$, Eduard Thürland 1, Rogier Wederal $1^1/_4$, Wilhelm Humfroj $1^1/_4$, Lord Roberts Graf von Leicester 2, Benedet Spinola 2, Cornelius Dr. Vos 1. Im Jahre 1568 besaß die Haugsche Firma sogar nur noch $9^3/_4$ Anteile. Von den Teilhabern der Augsburger Firma leitete damals Daniel Höchstetter den Betrieb, der sich zunächst auf das Kupferbergwerk in Keßwick (Cumberland) erstreckte. Von dort wurde aller 7 Wochen Abrechnung nach Augsburg geschickt, die uns alle erhalten geblieben sind.

In London war der Faktor Hans Loner tätig. Von 1564—1568 war er in Keßwick, dann 2 Jahre in Augsburg gewesen, hierauf „residierte" (wie er selbst schreibt) er in London. Für diese Zeit hat er ausführlich Rechnung abgelegt, und ein Ausgabenbuch, ein „Giornale" und ein Schuldbuch geben uns einen interessanten Einblick in das Leben und Treiben eines deutschen Handlungsgehilfen in England im 16. Jahrhundert.

Am 26. August 1570 brach Hans Loner in Gesellschaft des Buchhalters Hans Meher, seines Bruders Caspar Loner und eines weiteren Angestellten auf und erhielt zur Zehrung in bar 100 fl zu s $3^3/_4$ per 1 fl umgerechnet, also y (= ℒ) 18 s 15.—.

Die Reise ging zunächst nach Speier, dafür wurden dem Fuhrmann fl 34.48 gezahlt = ... y	6. 10. 6
Von Speier fuhr man auf Rollwagen gen Oppenheim, das kostete fl 6, kr. 22	1. 3. $10^1/_2$
Von Oppenheim bis Cöln wurde der Wasserweg benutzt und an Schiffsgeld bezahlt fl 3, 16 . .	— 14. 9
Von Cöln ging es auf Rollwagen nach Antwerpen, dafür wurden bezahlt y 2. 17. 2 flämisch . .	2. 9. 8

Am 12. September langte man in Antwerpen an. Hier hatte die Firma eine Filiale, und es wurde ein feucht-fröhliches Zusammensein veranstaltet. Der Antwerpener

Faktor buchte für diesen „Drunkh“, wobei er alles bezahlt hatte, in seinen Büchern s 7 d 2 flämisch.

Da auf der Reise von Augsburg nach Antwerpen außer obigen Ausgaben noch	8. 11. $2^{1}/_{4}$
verzehrt worden waren, so nahm Loner vom Antwerpener Lager y 66 flämisch auf, umgerechnet zu s $23^{3}/_{4}$ für s 20 ergibt y 55. 11. 7	
Von Antwerpen ging nun die Reise nach Laikirch, dafür wurden gezahlt	2. 1. 2
Die Überfahrt nach Dover kostete	2. 9. —
Von Dover wurde bis nach Grevesin (= Gravesend) geritten . .	1. 16. 6
Von Grevesin nach London ein Bottich (wahrscheinlich Boot) .	— 9. —
In London wurden schließlich, um den „Plunder“ aus dem Schiff in die Herberge zu tragen helfen, noch gezahlt,	— 3. —
sodaß die Reise insgesamt . .	y 32. 1. 11 $^{3}/_{4}$
gekostet hatte.	

Am 20. September scheint die Reisegesellschaft in London angekommen zu sein. Sie findet bei Mstr. Christian, „unserer württin“ Unterkommen. Hans Loner und Hans Meher zahlen für Essen und „Liegerstatt“ täglich jedes s 2 d 2, dazu kommen noch Ausgaben für „Extraordinari, auch Holz, Licht oder dergleichen“. Loners jüngerer Bruder zahlt für den Tag nur s 1, d 2.

Die erste Ausgabe in London erfolgt für Tinte und Federkiele und zwar kostet dies 9 d. Dann kauft er Streupulver und Schüsseln dazu für y —. 1. 2; eine Schere und andere kleine Sachen, zu der Schreiberei gehörig, y —. 4. 2; hartes Wachs und Brieffaden für y —. 2. 4 usw. Das Klima scheint ihm aber nicht zu bekommen, denn sehr bald kauft er für 1 Schilling „Zwitere für den bösen lufft“.

Loners Aufgabe bestand nun darin, den Verkehr zwischen Keßwick und London zu vermitteln, also Einkäufe zu besorgen, Kupfer zu verkaufen und vor allem Geld zu beschaffen. Denn es stand schon sehr schlecht. Bereits unterm 22. September, also wenige Tage nach Loners Abreise, hatte der eine Inhaber, Hans Langnauer, ihm den letzteren Zweck in einem Klagebriefe besonders ans Herz gelegt „Ihr wollt euchs lassen angelegen sein und der Königin samt Herrn Secretari (Minister) und Grafen von Leicester selbst unsere Not anzeigen, Ihre Majestät um Jesu Christi willen ansprechen, daß sie uns bei unsern alten Treu und Glauben erhalten wölle; denn wir ja von Ihrer Majestät Willen, um wir uns mit unsern und andere Leute Geld in Ihr Land begeben, in dieses Labirinth kommen. . . . Laßt Keßwick Keßwick sein und gebt dieser Sache vor allen Dingen einen Austrag.“

Hans Loner läßt deshalb am 26. Oktober 1570 von einem englischen Schreiber 2 Briefe an den Minister schreiben, wofür er s 2 d 4 zahlt und sie von einem reitenden Boten an den Hof bringen. Im Februar des nächsten Jahres reist er selbst an den Hof. Dabei verzehrt er in $4^{1}/_{2}$ Tagen y 2. 4. 10, gibt für geliehene Rosse y —. 18. — und für Schiffsgeld zurück y —. 3. 6 aus. Auch unterhandelt er mit dem Tresorier Wilhelm Thürland und verehrt im April 1571 „des Herrn Tresorier Kämmerling, um eher vor den Herrn zu kommen“, 10 Schillinge. Es gelingt ihm auch bald, der Königin Kupfer im Werte von y 4000 zu verkaufen. Als er das Geld bekommt, verehrt er dem betreffenden Beamten 2 Zuckerhüte und den Schreibern, Geldzählern, Türhütern und Knechten Geldbeträge. Trinkgelder spielen bei den Ausgaben überhaupt eine ziemliche Rolle. Aber der Rückgang war nicht aufzuhalten. Die Augsburger Firma geriet 1574 in Konkurs, und Loner verläßt Ende 1576 mit einem Jungen London. Auf der Rückreise verzehren sie in 2 Monaten p 20, denn er hatte das Mißgeschick, am „Farland“ in England 4 Wochen stilliegen und auf den Wind warten zu müssen.

Seine Herren beschuldigten ihn, daß er an dem unglücklichen Ausgange des englischen Unternehmens wesentliche Schuld trüge, aber in einem Gegenbericht an die Herren Pfleger, Bürgermeister und Rat der Stadt Augsburg weist er diese Beschuldigungen ausführlich und entschieden zurück.

Aus seinen Rechnungsbüchern läßt sich auch Loners Gehalt ersehen. Er erhielt jährlich 1000 fl Besoldung, also für $6^{1}/_{2}$ Jahr fl 6500. Dazu kamen noch Unterhalt jährlich 200 Pfund zu $5^{1}/_{4}$ per 20 s gerechnet fl 6825, sodaß seine Forderung fl 12 325 beträgt.

Neben ihm war noch Richardt Pradt angestellt, der jährlich y 20. — — erhielt. In Keßwick war Ulrich Fraß Buchhalter mit einer Jahresbesoldung von y 35. — — und freiem Essen und Trinken. Da die englischen Gewerken ausführliche Rechnungsablage in englischer Sprache wünschten, wurde ein englischer Diener angestellt. Dieser, Joan Denter „der Gesellschaft Klerk“, erhielt jährlich y 6. 13. 4. Den Verkehr zwischen London und Keßwick besorgten einige Boten.

Um ein vollständiges Bild der Verhältnisse der Handlungsgehilfen jener Zeit zu geben, müssen selbstverständlich noch weitere Firmen herangezogen werden, und so soll in einem späteren Artikel die Lage der Angestellten auf Grund weiterer Handlungsbücher dargestellt werden.

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG

gemeinschaft zwischen Künstlern, Unternehmern, Sachverständigen und literarischen Propagandisten, und die ersten Jahre waren denn auch erfüllt von Diskussion über die „Form", über die Ausbildung des künstlerischen Nachwuchses usw. Diese Erörterungen waren nicht vergebliche Arbeit, und man soll die theoretischen Gedankengänge in diesen Dingen nicht verachten; nur mußte gesorgt sein, daß sie nicht überwucherten und die Arbeit der Praktiker überwucherten. Diese Korrektur ergab sich aber von selber.

Deutschland hat in manchen Gewerben, so in der chemischen und in der optisch-feinmechanischen Industrie eine schlechthin führende Stellung auf dem Weltmarkt; daneben wächst die schwere Industrie in Rheinland-Westfalen zu einem unerschütterlich starken Wirtschaftskörper. Diese Teile unseres ökonomischen Lebens bedürfen heute nicht mehr so sehr der pfleglichen Behandlung als unsere eigentliche breite Fertigfabrikation in gewerblichen Gebrauchsartikeln. Die gute deutsche Handwerkstradition ist da im Gang der politischen Geschichte der Jahrhunderte zerbrochen worden, und die Zeit der nationalen Armseligkeit, da die nationalen Produktivkräfte unterbunden waren, hat uns vielfach in eine Abhängigkeit vom Ausland gebracht, die nur langsam abgeschüttelt wurde. In diesem Prozeß sind wir noch mitten drin.

Recht viel hängt hier ab von dem Gang der staatlichen Gesetzgebung (Handelsverträge, Handwerkerpolitik), auch die Gestaltung der Sozialpolitik hat wesentliche Bedeutung, aber daneben kommt es darauf an, daß sowohl innerhalb des Unternehmertums als der Käuferschaft der Sinn für die gute Ware wächst. Die Unternehmer müssen sich teilweise befreien von einem kurzsichtigen Profitstandpunkt, der die geschäftlichen Vorzüge einer möglichst hochstehenden Produktion mißachtet, das Publikum muß in seinem moralisch-ästhetischen Gefühl für gute Arbeit und echtes Material gestärkt werden und sich des bloßen Billigkeitsstandpunktes entschlagen.

Der deutsche Werkbund, um in dieser Richtung zu wirken, hat verschiedene Mittel in der Hand. Durch Vorträge sucht er an die besonders wichtigen Kreise heranzukommen und er wendet sich dabei vor allem auch an die heranwachsende jüngere kaufmännische Generation. Er gibt Publikationen an die Öffentlichkeit; von seinem Jahrbuch erschien eben der zweite Band über „Kunst in Handel und Industrie" (E. Diederichs, Jena, M 2.—); dieses ausgezeichnete Unternehmen, das u. a. einen wertvollen Beitrag Fr. Naumanns über „Werkbund und Handel" enthält, sollte in der Hand keines fortgeschrittenen Kaufmanns fehlen. Nachhaltiger jedoch noch als Erklären und Überreden ist das Beispiel, die Tat; gleich wichtig für den Hersteller wie für den Käufer. Das Instrument heißt: *Ausstellung*.

Der deutsche Werkbund wird im nächsten Jahr in *Köln a. Rh.* seine echt deutsche Ausstellung abhalten, nachdem er so erfolgreich 1910 in Brüssel debütiert hatte; der großzügige Optimismus der Kölner Stadtverwaltung hat für diesen Zweck zwei Millionen zur Verfügung gestellt. Alle Kräfte spannen sich jetzt für dieses Ziel, und die diesjährige Tagung, die Anfang Juni in Leipzig zusammen getreten war, stand im wesentlichen unter dem Gesichtspunkte dieses großen Planes. Rheinland-Westfalen mit seinem jungen, etwas traditionslosen Reichtum ist ein wichtiges Gebiet als eroberungsfähiger Markt; allzustark neigen dort noch weite Kreise über die westliche Grenze, Paris und Brüssel gelten noch als die Zentren des Geschmacks.

Es würde zu weit führen, den Einzelberatungen der Leipziger Tagung nachzugehen. Man besprach sich eingehend über die Aufgaben, Ziele, Grenzen städtischer und staatlicher Kunstpflege; die Leipziger Beispiele wurden ausführlich dargelegt; ein Referat galt der pädagogischen Seite der Kunsterziehung. Am wichtigsten jedoch für die wirtschaftspolitische Weiterentwicklung waren die Vorträge über das *Ausstellungswesen* und über das *Exportproblem*. Als ein günstiges Zeichen, welche angesehene Stellung der Werkbund sich bereits erobert hat, konnte gelten, daß der Geheimrat *Albert* vom Reichsamt des Innern, der die deutsche Abteilung in Brüssel so vortrefflich organisiert hatte, das erste Thema in Angriff nahm. Er machte recht skeptische Anmerkungen zu dem rekordmäßigen Betrieb der Weltausstellungen und befürwortete eine internationale Verabredung über die Reihenfolge dieser großen Veranstaltungen, aber dem Kölner Versuch glaubte er ein günstiges Prognostikon stellen zu können, weil er sich nicht zersplittert, sondern sammelt und konzentriert. Für die Kaufleute wird übrigens besonders interessant sein, daß in Köln eine vorbildliche Geschäftsstraße gezeigt werden soll, wo man nicht nur schöne, gute Ware ersteben , sondern auch eine vorbildliche Ausstattung und Herrichtung kennen lernen kann.

Das zweite praktische Referat galt der Steigerung der Exportmöglichkeit kunstgewerblicher Ware; es wurde von Handelskammersyndikus Dr. *Dietrich*-Plauen erstattet. Ein schwieriges Problem! Denn in diesen Dingen wirken Traditionen kaum berechenbar schwer, und ehe nicht der deutsche Markt selber sich mehr verfestigt hat, fehlt die Unterlage einer wirklich großzügigen Exportpolitik. Dr. Dietrich beleuchtete vornehmlich das noch sehr wenig geklärte Gebiet des internationalen Musterschutzes; nach ihm erörterte der Vorsitzende des Werkbunds, Hofrat Bruckmann-Heilbronn, den praktischen Vorschlag, in den ausländischen Großstädten deutsche Warenlager mit Reichsunterstützung zu gründen, die nicht nur gelegentliche, sondern dauernde Propagandainstrumente sein sollen.

Die Leipziger Tagung des Werkbunds hat bei zahlreicher Beteiligung einen fruchtbaren Ver-

lauf genommen. Die Baufachausstellung bildete den Rahmen, freilich nicht den glücklichsten; immerhin gehört die Abteilung, die der Werkbund in ihr zusammenbrachte, zu den gelungenen Stücken.

Ein Donau-Main-Kanalprojekt vom Jahre 1656

von Georg Schrötter, Neuburg a. D.

SEIT den Tagen Kaiser Karl des Großen hat der Gedanke einer Verbindung von Donau und Rhein durch eine künstliche Wasserstraße immer und immer wieder die Geister beschäftigt. Wie die Annalen Einhards zum Jahre 793[1]) berichten, hatte der Frankenkönig nach dem Rate von Sachverständigen „inter Radantiam et Alomonam fluvios" einen schiffbaren Kanal zu bauen anfangen lassen. Ungünstige Witterungsverhältnisse zwangen jedoch dazu, das begonnene Werk wieder aufzugeben, bevor es noch halbwegs beendet war. Für die kriegerischen Unternehmungen Karl des Großen, für Handel und Verkehr zwischen Franken, Alamannen und Baiuwaren wäre die Durchführung des Projektes von größter Bedeutung gewesen[2]). Mehr als ein Jahrtausend verfloß[3]), bis es unter König Ludwig I. von Bayern verwirklicht wurde, freilich in anderer Gestalt und erst zu einer Zeit, in welcher der Kanalverkehr mit dem Eisenbahnverkehr nicht mehr in aussichtsvollen Wettbewerb treten konnte. Allerdings hegte man noch im 19. Jahrhundert große Erwartungen. So schreibt der Erbauer des Kanals, Freiherr von Pechmann, voll hoffnungsfreudiger Begeisterung: „König Ludwig hat sich durch dieses Unternehmen den gerechtesten Anspruch auf die Dankbarkeit nicht nur seines Landes, sondern ganz Deutschlands ja des größten Teils von Europa erworben[4])." Man hatte dabei die wohltätige Wirkung im Auge, welche anderwärts der Bau und Betrieb von Kanälen ausübten.

Vorbildlich waren in Kanalbauten Holland, Niederdeutschland und Frankreich. Der älteste holländische Kanal Ypern-Nieuwpoort ist um 1250 angelegt; in den folgenden Jahrhunderten ist das holländische Kanalnetz, welches nennenswerte Schwierigkeiten des Geländes nicht zu überwinden hatte, in reichem Maße ausgebaut worden. Die niederdeutschen Gegenden erfreuten sich seit dem 14. bezw. 15. Jahrhundert der Wohltat zweier Wasserstraßen. 1390—98 wurde der Stecknitz-Kanal (jetzt Elbe-Trave-Kanal), 1495 der Kraffohl-Kanal zwischen Elbing und Nogat ausgeführt. Die schon von König Franz I. von Frankreich geplante Anlage des Languedoc-Kanals, welcher die Garonne und durch sie den atlantischen Ozean mit einer Anzahl von Flüssen, die sich dem Mittelmeere zuwenden, verbindet — dieses größte und populärste Werk der Regierung Ludwigs XIV. — wurde durch Minister Colbert und den Ingenieur Riquet in den Jahren 1664—81 vollendet[5]).

Die wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands während des 16. Jahrhunderts stand im Zeichen des Krebses; denn auch Stillstand ist schon Rückgang. Der Bund der Hansa wurde von der spanischen, holländischen und englischen Konkurrenz aus dem Felde geschlagen, und der Handel der ehemals blühenden oberdeutschen Städte wie Nürnbergs und Augsburgs beschränkte sich auf den Vertrieb der eigenen Produkte. Dazu kam die konfessionelle Kluft und in ihrem Gefolge der 30jährige Krieg, der wie kein anderer Krieg unheilvoll für die deutschen Lande war, nach dessen Beendigung das deutsche Volk aus tausend Wunden blutete. Alle alten Handelsbeziehungen waren abgerissen und mußten erst wieder neu angeknüpft werden, begreiflich, daß es nur in höchst unvollkommenem Maße geschehen konnte. Die Nürnberger Kaufmannschaft z. B. kannte um die Mitte des 17. Jahrhunderts den Fernhandel nur mehr aus der Erinnerung besserer Tage, und in der Nähe fehlten die gewinnbringenden Abnehmer. In einer Stadt, in der beinahe drei Viertel der Bevölkerung Handwerker waren, zeigten sich die Folgen des industriellen und merkantilen Rückganges in erschreckender Weise. Der frühere Wohlstand hatte den allerbescheidensten Verhältnissen Platz gemacht[6]). Das darniederliegende Land wieder aufzurichten, Handel und Wandel neu zu beleben, war die vornehmste Sorge patriotischer Männer oder auch ehrgeiziger und selbstsüchtiger Projektenmacher. Als solchen kennt die Geschichte der zweiten Hälfte des 17. Jahrhunderts den Pfälzer Dr. Johann Joachim Becher[7]). Einen anderen Heilkünstler dieser Art an der Arbeit zu beobachten und seine Mittel zur Herbeiführung besserer Zustände kennen zu lernen, ist interessant genug, um ihm und seinen Ideen hier gebührende Würdigung zuteil werden zu lassen.

Über seinen Entwicklungsgang und seine Lebensschicksale berichtet K. Mayr-Deisinger in der Allgemeinen deutschen Biographie 41, 233-4.

Eberhard (richtig Johann Eberhard) Wassenberg, von dessen Lebensschicksalen wenig mehr bekannt ist, als was er selbst am Schlusse seiner Beschreibung der Stadt Emerich („Embrica") angibt, ist am 9. November 1610 zu Emerich (Fürstentum Kleve) geboren und hatte im Jahre 1667 nach seiner Meinung eine ehrenvolle Laufbahn hinter sich als Bibliothekar und lateinischer Sekretär des Kaisers Ferdinand III., des Königs Philipp IV. von Spanien und des Königs Ladislaus von Polen. Von letzterem erhielt er den Titel eines Hofhistoriographen, nachdem er 1643 die Gesta Vladislai IV., Poloniae regis herausgegeben hatte. Am bekanntesten wurde seine Name durch sein zuerst 1637 erschienenes und

dem Bamberger Bischof Franz Hetzfeld gewidmetes Buch „Commentariorum de bello inter imperatores Ferdinandos II. et III. et eorum hostes gesto liber singularis", das als Geschichtsquelle geringen Wert hat; seine Vorlagen waren ausschließlich Druckwerke. Von Interesse unter den zahlreichen Auflagen und Fortsetzungen, die bald unter dem Titel „Florus Germanicus" in deutscher und holländischer Übersetzung erschienen, ist lediglich die Amsterdamer Ausgabe von 1647 mit Anmerkungen des Grafen Fürstenberg. Der Standpunkt des Verfassers ist ausgeprägt antikalvinistisch und katholisch. Die Beliebtheit dieser Kommentare bei den Zeitgenossen beruhte wesentlich darauf, daß Wassenberg nicht ungeschickt und zuweilen sehr lebhaft erzählend die Ereignisse des Krieges in einem schlanken, lesbaren Quartband zusammenfaßte, der sogar bei einigen Verlegern zu einem zierlichen Sedezbändchen mit Elzevirlettern sich verkleinerte. Die vollständigste Aufzählung seiner Schriften befindet sich an der genannten Stelle der „Embrica", doch fehlen dort zwei Flugschriften, die zu dem Kreise der zornigen Schriften jener Zeit gegen das Übergewicht Frankreichs gehören. Die deutsch und lateinisch erschienene „Französische Goldgrube" hat der von patriotischer Wärme erfüllte Verfasser an den Regensburger Reichstag gerichtet. Er führt darin aus, daß die kriegerische Macht Frankreichs auf der wirtschaftlichen Überlegenheit beruhe; „durch unsere Trägheit blüht Frankreich". Er wettert gegen die französischen Moden, die das Geld aus dem Lande ziehen, und schlägt vor, französische Waren in Deutschland durch ein Merkantilsystem, französisches Salz, Wein und Branntwein in den nördlichen Gegenden durch Verkehrserleichterungen, besonders durch einen Kanalbau zu verdrängen, der die Verbindung zwischen dem Donau- und Odergebiet herstellt. In der Schrift „Marbodicus redivivus" preist er die Tugenden der alten Deutschen und analysiert Ludwig XIV. nach der Schilderung des Vellejus Paterculus als neuen Marbod. Schließlich tritt er für die Ernennung des Kurfürsten von Brandenburg zum Generalissimus ein, mit dem ein neuer Arminius erstehen würde. Wann und wo Wassenberg starb, ist unbekannt.

Diese dürftigen Daten lassen ersehen, daß Wassenberg ein weitgereister und weitblickender, gelehrter und patriotischer Deutscher, ein fruchtbarer Theoretiker und kein einseitig konfessioneller Politiker war, der seine Gesinnung und Erfahrungen in den Dienst seines deutschen Vaterlandes zu stellen bestrebt war. Vaterländischen Motiven ist der Gedanke entsprungen, das wirtschaftliche Übergewicht Frankreichs durch einen Kanalbau einigermaßen abzumindern, wenn nicht ganz zu brechen; durch ihn sollten sich Süd und Nord kommerziell einander näher gebracht werden. Der Kanalbauplan hat offenbar je nach Lage der Umstände Modifikationen sich gefallen lassen müssen, denn wenn K. Mayr-Deisinger von einer Verbindung zwischen Donau- und Odergebiet nach der Schrift „Französische Goldgrube" spricht, so gibt ein Akt des K. Kreisarchives Nürnberg (S I L 212 No. 11) Auskunft über ein 1656 vorgetragenes Projekt einer Verbindung zwischen der Donau und dem Rhein.

Fürstbischof Marquard von Eichstätt hat am 9. September 1656[8]) dem Bürgermeister und Rat der Stadt Nürnberg in einem von Wassenberg persönlich überbrachten Empfehlungsschreiben dessen Gedanken mitgeteilt, „wie undt welchergestaldten eine Coniunction des Rheinstrombs Donawflußes undt anderer kleinerer Waßer ad effectum zu bringen sein möchten, dabenebens zue verstehen gegeben, wie Er dergleichen auch bey Euch inßgesambt oder Coram Deputatis en passent zu thun gewillet were. Wan Unß nun dergleichen Vorschläg bereits auch von anderen sowohl Geist: alß Weltlichen Standts hochverstendigen Persohnen schon vor diesem Vorgebracht worden, Alß seindt Uns seine die in hoc passu führendte gedanken undt darüber gemachte discursus umb so viel mehrers eingangen Wir denenselben auch in so weith deferiret, daß man sich dieser Vorschlag ohne Unsere undt Unßers Stiffts schaden und Costen practiciren laßen werde, daß Wir an Unserm orth vndt so viel Unser Territorium betr.: darwieder nicht sein werden: Allein weilen hierbey andere Fürsten undt Ständt mehr undt sonderbar Ihr interessiret; So bleibt zu Eurem belieben lediglich gestellet, ob Ihr Ihne Wassergium gleichfallß anhören undt Unß von Eurem Sentiment seiner zeith Communication wiederfahren laßen wollet. Zu dem Ende Wir Ihm dan auff sein gebührliches ansuchen mitt gegenwerttigem Schreiben nicht absein wollen."

Bemerkenswert erscheint, daß man darnach am Eichstätter Hofe aus eigenem oder fremdem Antrieb mit Kanalbauideen sich beschäftigt hat und daß der Bischof seine Geneigtheit, sie in irgendeiner Weise zu verwirklichen, kundgibt, wenn anders die beteiligten Territorialgewalten darauf einzugehen willens wären und wenn es ohne Kostenaufwand von fürstbischöflicher Seite geschehen könne. Wassenberg hat also in Eichstätt jedenfalls sympathische Aufnahme und seine Idee Anklang gefunden. Wassenbergs „Blick wurde schon frühe auf den wirtschaftlichen Wert von Kanälen hingelenkt. Seine Vaterstadt war der Ausgangspunkt eines seinerzeit noch unvollendeten Kanals, der eine Verbindung Emerichs mit Bocholt und bis tief nach Westfalen hinein schaffen sollte. Während seiner Studienzeit zu Loewen lernte er dann noch aus eigener Anschauung die künstlichen Wasserstraßen der Niederlande kennen. Ferner gibt er in der Embrica, der Geschichte seiner Vaterstadt, eine ziemlich ausführliche Schilderung der seit dem Altertume zur Ausführung gekommenen Kanäle: er besaß also eine besondere Vorliebe für das Kanalwesen[9])." Nürnberg, dessen Han-

del von dem Projekte den größten Vorteil haben würde, ist von dem Eichstätter Bischofe zuerst in die Pläne Wassenbergs eingeweiht worden. Von Nürnbergs Anteilnahme versprach man sich am ehesten Erfolg. Freilich war man sich in Eichstätt wohl völlig unklar über die Finanznot der Reichsstadt, die solch weitausschauende und kostspielige Bauten zur momentanen Unmöglichkeit machte. „Sie stand 1641 unmittelbar vor dem Bankrott, da sie nicht mehr imstande war, die Zinsen von den auf der Losungstube angelegten Kapitalien auszuzahlen daß man jetziger Zeit, wie man gerne wolle, nicht aufkommen könne, daran sei die allgemeine Reichskalamität, so aus dem lang gewährten Kriegswesen herrühre und alle Stände empfindlich getroffen, so daß man nirgends die schuldige Gebührnis zu zahlen vermöge, die Ursache, wozu noch die unerschwingliche Reichskontribution komme, worin kaiserl. Majestät vor allen Dingen an die Hand gegangen werden müsse In einem Verlaß vom 26. Oktober 1647 gesteht der ältere Rat zu, daß seit dem 1. November 1638 die Zinsen von eines jeden Kapital in eines ehrbaren Rats Losungsstube de facto gesperrt und man sie diese geraume Zeit über bis dato nicht allein entbehren, sondern auch das Kapital selbst zur Hälfte bis einem Drittel einbüßen und dahinnen lassen müssen [10])." In dem folgenden Jahrzehnt war es kaum besser geworden. Die Aussicht, daß Wassenberg hier Verständnis und Entgegenkommen finden werde, war demnach sehr gering. Die Aufnahme, die ihm zuteil wurde, gibt der Vermutung recht.

Sei es, daß man dem geistlichen Territorialnachbar einen billigen Gefallen erweisen wollte oder daß man sich schließlich doch einen Vorteil davon versprach, jedenfalls war man entschlossen, den Kanalplan anzuhören und sich darüber schlüssig zu machen. Noch am 4. September 1656 gab der Rat dem Ratsherrn E. G. Paumgartner und dem Baumeister F. Volckamer, von denen noch der Ratsherr G. P. Harsdörfer beigezogen worden ist, Befehl, „diesen Wasserbergium in seinem Vorbringen anzuhören, alles fleißig uffzeichnen zu laßen, und Unseren Herren wieder zu hinderbringen, damit man sich ferners entschließen könne." Am 5. September schon dürfte die dreiköpfige Kommission den Vortrag Wassenbergs entgegengenommen haben. „Hier in Nürnberg war Wassenberg kein Fremder; schon einige Jahre früher hatte er Nürnberg besucht und vom Rat ein Ehrengeschenk, eine ‚Verehrung', herausgeschlagen. Auch diesmal konnte der Rat sich des Verdachtes nicht enthalten, daß es Wassenberg lediglich auf eine Verehrung abgesehen habe [11])." Als die Deputierten am 6. September über das Ergebnis des Vortrages und der sich daran knüpfenden Diskussion mit Wassenberg berichteten, erachtete es der Rat für besser, „den ganzen Verlauf der sachen pro et contra zu papier bringen" zu lassen, „alßdann Herrn Dr. Fetzer E. ersuchen, zu bedencken, wie deß Herrn Bischoffs zu Aystatt dieses Mannes halber zu beantwortten [12])." So ist uns genauer Bericht erhalten geblieben, der umso interessanter ist, je mehr davon die Ansichten der Jetztzeit in der Beurteilung von Kanalfragen abweichen. „Demnach zu gehorsam: folge Eines Edlen E. F. vnd Hochw. Raths Großg. ergangenen befehlich, Herr Johann Eberhardus Wasserbergius, von denen Herrn Deputatis vernommen worden, hat er nachgehenden Vortrag gethan. Es hatte weyl. der Großmechtigste Kayser Carolus Magnus getrachtet, den Donaustrohm in den Mayn, vermittelst der Schwarzach, Altmühl und Regnitz, [13]) zubehueff der Kauffmanschafft zu laiten, Nachdeme er aber von solchen höchst nützlichsten Vorhaben, durch seine Siegmächtige Waffen damaliger Kriegszeiten verhindert worden, were dieses vorhaben, Bey Jetzigen Friedens Jahren, von Ihren Fürstl. Gnaden zu Eystatt vnd andern angrentzenden Fürsten vnd Herrschafften in berathschlagung gezogen, vnd die Sache für thunlich vnd nutzlich Befunden worden, zumaln dieser Zeit denn Niederländdern der Getraidt Kauff in Pohlen gesperrt, vnd Sie vorhabens in daß Reich große Handelschafft zu führen, daß Also, Wein vnd Korn, in Beyern Schwaben und Francken, mit guetem nuzen versilbert, vnd an den Mann gebracht werden möchte. Zu diesem Ende hette er waßerberger, alle gelegenheit vorbesagter Flüße, abgesehen vnd befunden, daß Sie auf 3 stund wegs zusammen zu laiten, vnd den fall oder Abfluß durch bequeme Thäler haben Könten.

1. Hierauff haben Ihme die Herren Deputati die Costbarkeit, strittigkeiten, vnd die fast erscheinliche vnmüglichkeit dieser Sachen vor augen gestellt, in deme die vorgeschlagene Canäll nicht nur durch vnterschiedtliche Herrschafften vnd Gebieth, welchen die Handelßschafft verträglich, sondern auch Edle, Burger vnd Bawern Jhre privat Gütter auff etlich hundert morgen, sowohl wegen deß Außraums, alß Beschüttung deß Lands betreffen würde, welcher Verlust ihnen viel vnerträglicher alß der dabey waltende verhoffte nutzen vorträglich seyn würde,

2. Würden zu werckstellung seines Vorschlags fast Königl. vncosten erfordert werden, welche bey abgekommenen vermögen vnd geringen Handelßschafften vnerschwinglich fallen solten.

3. Gereiche dieses werck gemeiner Statt zum höchsten Nachtheil, in deme nicht allein die Handlung von hier abgezogen, Eine neue Niederlag zu Fürt würde gemacht werden, sondern auch musen alle die Jenigen, welche sich von der Axte ietzund nehren, alß Wirthe, Fuhrleuth, Wagner, Schmid, Sattler usw. darüber besorglich in Armuth gerathen, Ob sich nun wohl Herr Waßerberg bemühet, diese hinderungen alle zuwiederlegen, So haben doch die Herren Deputati sein vorgeben Keineswegs für statt-

hafft halten Können, sondern abgemercket, daß es ihme vielmehr vmb eine verehrung (dergleichen er vor etlich Jahren allhier auch erhalten) alß außwürkung dieses zu thun, vnd auff befragen, Ob er den successum huius negotii praestiren könne? mehr nicht geantwortet, alß es würden die Herren Staaten mit gewiesen Beding, eine ansehentl. Summa Geldts, zu Vollführung solches wercks herschiesen, vnd Seine Chrf. Gn. zu Mainz, die telonia auff dem Rhein dergestalt mäßigen, daß Sie Künfftig, wegen der mänge, passirender Schiffe, weit ein mehres alß ietzo, ertragen würden, welches alles in Zweifel stehet. Demnach aber erstgedachte Conferenz bey Einen Edl. E. Rath, gehorsamblich hinterbracht worden, ist der Großg. befehlich ergangen, daß man solche zu Pappier bringen, vnd benebenst dem Recommendation Schreiben, von Sr. Fürstl. Gnd. zu Eystatt diese Sachen betr. H. Doct: Fetzers E. zuschicken soll damit er eine nachrichtliche Antwort (welches H. Waßerbergius auch untherth. gebetten) verabfassen möchte; Besag deßwegen ergangenen Verlaßes. Act: den 6. Sept: Ao. 1656.

NB.! Damit dieser Wasserbergius, nicht vrsach gewinne, dieser löbl. Republic anderwerts vebel nachzureden, haben der Herrn Losungern Herrl. befohlen, ihne auß dem Wirthshauß zu lösen, vnd hatt die Zehrung allhier auff 8 fl betroffen. Damit er sich also abfertigen laßen, mit versprechen, daß das Antwortschreiben an Se. Fürstl. Gn. zu Eystett ehist erfolgen werde."

Das Gutachten des Ratskonsulenten Dr. Fetzer ging dahin, daß es nicht ratsam sei, die von den Herren Deputierten gegen Wassenberg vorgebrachte „dritte ration daß nemblich desselben vorhaben alhiesiger Statt mehr schade altz nützlich, wegen hingegen abgehender fuhren auff den Äxt, Item wegen besorgender Niederlag zu Fürth seye, gegen des Herrn Bischoffs von Aystett f. Gn., oder andere Frembde allzu laut werden zu lassen, weilen zu besorgen ist, es möchten die Benachbarten odio civitatis huius, und die Handelsschafften derselben zu enziehen Ihnen dieses vorhaben ins werk zu richten, wo nicht ietzt da es etwan an spesen manglen möchte, doch inskunfftig, und desto eifriger angelegen sein lassen." Im übrigen schlug er vor, dem Antwortschreiben an den Bischof von Eichstätt nachstehende Fassung zu geben, die denn auch die Billigung des Rates gefunden hat und am 13. September abgesandt worden ist.

„E. f. Gn. den 9. diß an uns abgelassenes schreiben, worinnen Sie Unß Johann Eberhard Wasserbergium, zu anhörung dessen proposition, wegen Coniunction der beeden Hauptströme in Teutschland der Donau nemblich, und Rheinstrombs, und eröffnung vnseren hierbey habenden gedancken, gnedig recommendiren wollen, haben wir mit underthenigen respect erhalten, und seines mehrern inhalts, auch bemelten Wasserbergium in seinen vorbringen, der genüge nach wohl vernommen. Wie nuhn gegen E. f. gn., der hierinnen zu unß gesetzten gnedigen Confidentz halben, wir unß underthenig bedancken, unß auch von einem Gemeinnützigen werck nicht gern entziehen wolten, alß will unß aber vor vielen andern E. f. gn. Hochvernunfftigen andeuten nach hierbey interessirter Fürsten und Stenden derer territoria hierdurch beruhrt, und mit durch ab: auch außwerffung beschadet werden würden, mit vnsern hierüber beygehenden gedancken vor der Zeit heraus zu lassen etwas schwehr fallen, möchten vielmehr wünschen, dero hochverstendige gutachten über diesen schwehren, zwar offtmahls proponirten, aber auch zu guten zweiten ia sogar von dem Großmechtigen Kayser Carl dem großen nicht zu werck gerichteten werck zuvorderst anzuhören, vnß sodann nach thunnlichen Dingen hiernach haben zu reguliren, und E. f. gn. underthenige dienste zu erweisen verbleiben wir ieder Zeit gantz geflissen."

Der ebenso vorsichtige als ablehnende Bescheid Nürnbergs, der keine grundsätzliche Abweisung enthielt, aber deutlich genug war, um am Eichstätter Hofe nicht verkannt zu werden, überzeugte den Bischof, daß Nürnbergischerseits das Projekt keine Aussicht auf Durchführung habe. Ohne die Reichsstadt Nürnberg, welche nach der Eichstättischen Ansicht das Hauptinteresse an dem Kanalbau habe, ließ sich kein weiterer Schritt zur Förderung des Unternehmens machen, Bischof Marquard stand also davon ab, das Projekt weiter zu betreiben, wenigstens ist keine Nachricht auf uns gekommen, daß der Bischof bei anderen benachbarten Reichsständen die Sache verfolgt habe. So war das Projekt schon im Keime erstickt. Die Betrachtungsweise der Herren Deputierten, des Ratskonsulenten und des Rates von Nürnberg war diktiert von der damaligen wirtschaftlichen Lage der Reichsstadt; daß sie am Rande des Staatsbankrottes stand, ist freilich nicht ausgesprochen worden. Sie ist aber auch diktiert von einer Beschränktheit der Erkenntnis dessen, was der Reichsstadt zum wirklichen Nutzen und vermeintlichen Nachteil gereichen würde, daß uns überzeugend klar wird: Mit solchen Anschauungen läßt sich kein heruntergekommenes Staatswesen wieder in die Höhe bringen.

Waßenberg ist nach Ersatz seiner Zehrungskosten, aber auch mit der Gewißheit von Nürnberg geschieden, daß er von der Reichsstadt für die Verwirklichung seines Projektes nichts zu erwarten habe, daß überhaupt von diesem Krämervolk kein Kanalbau in Angriff genommen werde, daß von dieser Seite das wirtschaftliche Übergewicht Frankreichs nicht gebrochen werden würde. Ein guter Rat ist nur dann ein gutes Ding, wenn er am rechten Ort und zur rechten Zeit gegeben wird.

Wenn Waßenberg auch in Nürnberg eine Abweisung erfahren hat, so ließ er sich doch nicht davon abbringen, daß sein Kanalprojekt gut und durchführbar sei. Hatte er von den Nächst-

beteiligten nichts zu erhoffen, so glaubte er zum Ziele zu kommen, wenn er das Reich bezw. seine hohe Vertretung auf dem immerwährenden Reichstage zu Regensburg von der Notwendigkeit und Nützlichkeit seines Planes überzeuge, wenn er Reichsmittel dafür flüssig machen könne. „Zu diesem Zwecke richtete Eberhard Wassenberg im Jahre 1672 eine gleichzeitig lateinisch und deutsch verfaßte Schrift, die den Titel ‚Auri fondina Gallica‘ oder ‚Französische Goldgrube‘ führt, an die zu Regensburg versammelten Stände des Heiligen Römischen Reichs. Darin schildert er, welche Maßnahmen notwendig seien, um die wirtschaftliche Überlegenheit Frankreichs und die Überschwemmung Deutschlands mit französischen Waren zu beseitigen. Hierzu hielt er auch die Anlage von Kanälen für erforderlich und brachte die Verbindung der Donau mit der Oder und den von ihm schon früher projektierten Donau-Main-Kanal in Vorschlag. Er begründete das letztere Projekt genau in derselben Weise wie im Jahre 1656, als er sich mit seinem Anliegen an den Bischof Marquard von Eichstaett und den Nürnberger Rat wandte. Auch setzte er diesmal wieder seine Hoffnung auf den Bischof Marquard. Dies beweist, um dies hier noch zu erwähnen, daß der in den oben zitierten Schriftstücken vom Jahre 1656 als Johann Eberhard Wassenberg namhaft gemachte Kanalprojektmacher identisch ist mit Eberhard Wassenberg, der 1672 seine Ideen den Reichsständen vortrug. Er hob nämlich auch diesmal hervor, daß der Ursprung der Regnitz (Radantia) und derjenige der Altmühl (Altnonius) kaum drei Stunden voneinander lägen und daß auch keine Berge und Steinfelsen dazwischen sich befänden, die das Graben und die Zusammenfügung der Flüsse hindern könnten. Er wies dann noch darauf hin, daß schon Karl der Große den Bau dieses Kanals in Angriff genommen habe, und fährt dann wörtlich fort: „Warumb aber nehmet ihr stände des römischen reichs, die ihr ietzo auch zu Regenspurg versamlet seid, nebens eurem so freundlichen präsidenten, des Herrn bischofs Marquard zu Aichstatt hochfürstlichen gnaden, als welcher der mächtigste und vornehmste nachbar dieser quellen ist, die sorge dieses Carolingischen vorhabens nicht wieder auf euch und beglückseligt das gemeine wesen mit einem von unserm allergnädigsten kaiser Leopoldo so genannten Leopoldischen graben.“ Doch auch diesmal hatte Wassenberg mit seinem Projekte kein Glück. Die damaligen Zustände Deutschlands gestatteten die Ausführung eines solchen Unternehmens nicht[14]).“

Das eine hatte Wassenberg durch seine wiederholten Bemühungen erreicht, daß die Kanalidee lebendig blieb. Wenn auch die Kanalbauten des Kurfürsten Max Emanuel für die Schlösser Nymphenburg und Schleißheim[15]) nicht direkt hierher gerechnet werden dürfen, so blieb die Erinnerung an das allzu kühne Beginnen Karls des Großen doch wach. Als die Markgräfin Christiane Charlotte von Brandenburg-Ansbach in ihren markgräflichen Landen eine Universität zu errichten gedachte, führte sie unter anderen für die Notwendigkeit sprechenden Momenten auch an, daß dadurch „dem publico und der heutigen gelehrten Welt durch alte merkwürdige Nachrichten sowohl von älteren Zeiten aus denen im Lande insonderheit an denen von des lobwürdigsten Kaisers Caroli M. Majestät Feldlager und angefangenen Zusammenführung der Donau- und Rheinströme in denen Historien berühmten dieses Land durchschneidenden Almono oder Altmühlfluß und . . schon vorhandenen und sich noch furtwürig veroffenbarenden Beweistümern und Spuren wohl gedienet“ sei.[16])

Erst im 19. Jahrhundert hat der Kanalbaugedanke greifbare Gestalt angenommen, als König Ludwig I. mit dem ihm eigenen Scharfblicke für den wirtschaftlichen Vorteil seines Landes dafür sich interessierte und ihn leider erst zu einer Zeit durchführte, in der die Dampfkraft den Wert der Wasserwege verringerte. Tatsächlich hat es auch der Ludwigs-Donau-Main-Kanal nie zu einer erheblichen Bedeutung gebracht. Wenn er „keine billige, leistungsfähige Transportstraße wurde, so tragen daran auch allerdings die anschließenden, für die Schiffahrt völlig unzureichenden Main- und Donaustrecken mit die Schuld. Heutzutage hat die Schiffahrt auf dem Kanal nur noch lokale Bedeutung, sie hängt fast ausschließlich von der Bautätigkeit der Stadt Nürnberg ab. Um den Betrieb überhaupt aufrecht zu erhalten, mußten seit Jahrzehnten seitens des Staates hohe Zuschüsse gewährt werden“[17]). In den letzten Jahrzehnten war zu beobachten, „daß sich mit der Entwicklung der Eisenbahnen, mit der durch sie gesteigerten Produktionstätigkeit, mit der Zunahme von Handel und Verkehr und mit den bedeutenden Fortschritten der Technik wieder ein Umschwung in der Beurteilung der einzelnen Verkehrswege vollzogen hat, so daß nun in jedem wirtschaftlich hochstehendem Lande neben den Eisenbahnen gute Landstraßen und leistungsfähige Wasserstraßen als notwendig zur weiteren wirtschaftlichen Entwicklung anerkannt werden. Es haben deshalb die Bestrebungen durch Bau von Großschiffahrtswegen den Güteraustausch zu erleichtern in hohem Maße zugenommen und infolge der Verteuerung der Feuerungsmaterialien und der übermäßigen Beanspruchung der Eisenbahnen gewinnt diese Frage gegenwärtig besonders an aktuellem Interesse. In allen Nachbarstaaten entlang der bayerischen Landesgrenze wird mit Hochdruck an der Hebung der Binnenschiffahrt gearbeitet. Im Hinblick darauf „hat man sich in Bayern wieder dem Plane zugewandt, von der Donau zum Rhein eine leistungsfähige Wasserstraße herzustellen. Der im Jahre 1892 unter dem Pro-

tektorate Sr. königl. Hoheit des Prinzen Ludwig von Bayern, der schon seit Jahren darauf hingewiesen hat, daß die Grundlage für eine bessere, rascher voranschreitende wirtschaftliche Entwickelung des Landes nur durch den Bau leistungsfähiger Wasserstraßen geschaffen werden können gegründete Verein für Hebung der Fluß- und Kanalschiffahrt hat wiederholt bei den maßgebenden Stellen beantragt, einen Entwurf über eine neue Donau-Main-Wasserstraße auszuarbeiten. Seitens der königl. Staatsregierung wurden die Anträge mit allem Nachdruck vertreten und von der Kammer der Reichsräte auch angenommen, dagegen fanden sie jedesmal Ablehnung durch die Abgeordnetenkammer, obwohl der Verein 1897 noch einen Zuschuß zu den Projektierungskosten im Betrage von 70 000 M angeboten hatte. Stets wurde auf den Ludwigskanal hingewiesen als ein mustergültiges Beispiel dafür, daß die Wasserstraßen als eine veraltete, von den Eisenbahnen überholte Verkehrseinrichtung anzusehen seien. Der Verein beschloß deshalb, auf eigene Kosten die Frage der Möglichkeit und Zweckmäßigkeit eines zeitgemäßen Ausbaues der Donau-Main-Wasserstraße vom technischen und wirtschaftlichen Standpunkt aus zu prüfen und für die Ausarbeitung eines Entwurfes ein besonderes Amt in Nürnberg zu errichten,"[18]) das mit dem 1. Januar 1899 seine Tätigkeit begonnen und seitdem in den weitesten Kreisen die Überzeugung von der Notwendigkeit und Nützlichkeit eines schiffbaren Kanalweges zur Verbindung von Donau und Main bezw. Rhein geweckt hat.

So klingen Karl des Großen Idee, Wassenbergs Gedanke, der Kanalbau von 1836—1845 und die Bestrebungen des Vereins für Hebung der Fluß- und Kanalschiffahrt zusammen in dem einen großen Ziele der wirtschaftlichen Hebung der angrenzenden Gebiete, und es wird, soweit menschliche Voraussicht es zu beurteilen vermag, eine nicht allzu ferne Zukunft den von den Generationen während mehr als einem Jahrtausend erträumten und errechneten Nutzen schließlich doch noch bringen. In diesem Zusammenhang kann man von dem Projekte Wassenbergs auch sagen: Keine fruchtbare Idee geht je mehr unter.

Anmerkungen:

[1]) Scriptores rer. Germ. I, 179.

[2]) A. Erhard, Kriegsgeschichte von Bayern bis 1273. München 1870. I, 525.

[3]) Festschrift zur 40. Hauptversammlung des Vereins deutscher Ingenieure in Nürnberg. Nürnberg 1899.

[4]) A. Müller, Wert der projektierten Großschiffahrtsstraßen nach dem Rhein und der Weser für die Städte Nürnberg und Fürth. Nürnberg 1912. S. 5. — Vergl. auch Stolz, Entwurf eines Systems schiffbarer Kanäle im Königreich Bayern, und besonders eines Diagonal-Kanals von Traunstein bis Bamberg. München 1828.

[5]) M. Philippsohn, Das Zeitalter Ludwigs XIV. Berlin 1879. S. 84.

[6]) Gg. Schrötter, Nürnbergs wirtschaftlicher und finanzieller Rückgang in hist. pol. Blätter 140 (1907). Heft 5.

[7]) M. Doeberl, Das Projekt einer Einigung Deutschlands auf wirtschaftlicher Grundlage, in Forschungen zur Geschichte Bayerns VI, 103—205.

[8]) Dieses Datum (8. September) beruht offenbar auf einem Schreibversehen. Denn das bischöfliche Schreiben ist bereits am 4. September nach dem Kanzleivermerk in Nürnberg eingelaufen, auch sind die folgenden Schriftstücke vom 4. und 6. September datiert.

[9]) A. Bauch in Mitteilungen des Vereins für Geschichte der Stadt Nürnberg XIV, 246.

[10]) Gg. v. Schuh, Die Stadt Nürnberg im Jubiläumsjahr 1906. Nürnberg 1906. S. 34.

[11]) A. Bauch in Mitteilungen usw. XIV, 247.

[12]) Ratsverlaß vom 6. September 1656 (K. Kreisarchiv Nürnberg).

[13]) Hier liegt ein Irrtum vor. „Die gleichzeitigen Nachrichten aus der Zeit Karls d. Gr. wissen nichts von der Schwarzach, weder von der sog. vorderen Schwarzach, dem unterhalb Schwabach bei Neuses mündenden rechten Nebenflusse der Rednitz, noch von der sog. hinteren Schwarzach, die von Norden her kommend sich mit der Anlauter vereinigt und bei Kinding in die Altmühl fällt." A. Bauch in Mitteilungen usw. XIV, 248[1]).

[14]) A. a. O., XIV, 250—1.

[15]) K. Th. Heigel, Nymphenburg. Eine geschichtliche Studie. Bamberg 1891. S. 22. — I. Mayerhofer, Schleißheim. Eine geschichtliche Federzeichnung aus der bayerischen Hochebene. Bamberg 1890. S. 45.

[16]) Gg. Schrötter, Eine Universitätsgründung in der Markgrafschaft Ansbach. Archivalische Zeitschrift. N. F. XI (1904), 24.

[17]) [18]) A. Müller, Wert der projektierten Großschiffahrtsstraßen nach dem Rhein und der Weser für die Städte Nürnberg und Fürth. Wissenschaftliche Beilage zum Jahresbericht der K. Kreisoberrealschule Nürnberg. Nürnberg 1912. S. 6, 7, 8.

Bücherbesprechungen

Zur Besprechung liegen ferner drei Heftchen der bekannten Sammlung

AUS NATUR UND GEISTESWELT vor. Verlag von B. G. Teubner in Leipzig. Geheftet M 1.—, gebunden M 1.25.

A. Heilborn, DIE DEUTSCHEN KOLONIEN, LAND UND LEUTE. 3. Auflage. 1912. 98. Bändchen der Sammlung.

Das Buch bringt eine anschauliche Schilderung unserer Kolonien. Besonders eingehend beschäftigt es sich dabei mit dem Leben und Treiben unserer farbigen Landsleute. Die Ereignisse der letzten Zeit, z. B. die Erwerbung von Neukamerun, sind in der neuen Auflage schon berücksichtigt, jedoch sind auffallenderweise die Ergebnisse der Forschungsreisen in Kaiser Wilhelm-Land übersehen worden. Während die Ausstattung des Heftchens mit Bildern eine vorzügliche ist, lassen die Kartenskizzen (meist im Maßstab 1 : 12500000) zu wünschen übrig; hoffentlich wird in der nächsten Auflage auch diesem Mangel, der jedoch den Wert des Büchleins nicht beeinträchtigen kann, abgeholfen werden.

R. Schachner, AUSTRALIEN UND NEUSEELAND, LAND, LEUTE UND WIRTSCHAFT. 1912. 366. Bändchen der Sammlung.

Der Titel des Buches ist irreführend, deshalb wird das Buch diejenigen enttäuschen, die eine Geographie Australiens und Neuseelands erwartet haben. Nicht ganz 26 Seiten, die noch dazu nicht weniger als

6 Abbildungen (davon zwei ganzseitige) 2 Kartenskizzen und 2 Tabellen enthalten, entwerfen eine Beschreibung des Landes, die kaum auf allseitige Anerkennung rechnen darf. Es folgt eine ausführlichere Behandlung der Bevölkerung; schon hier läßt sich erkennen, daß der Verfasser die Volkswirtschaft und die Sozialpolitik Australiens in den Vordergrund seiner Ausführungen stellen will. Er geht daher näher auf die natürliche Volksvermehrung, auf die Staatsverfassung und Politik, auf Volkswirtschaft, Arbeiterverhältnisse, Wirtschafts- und Sozialgesetzgebung ein und entwirft davon auf Grund seiner Studien ein recht anschauliches Bild. Stilistisch hätte die Arbeit noch einer gründlichen Durchsicht unterzogen werden müssen, neben neuen Worten: pflugfrohe Landwirte (S. 74), bezielen (S. 85), Verbescheidung statt Entscheidung (S. 95 und 102) kommen häufig eigentümliche Sätze vor. Ein Beispiel mag genügen (S. 41). „Der Aufstand des Königsmachers Wircumu Tamihias, begann 1860 und dauerte 2 Jahre, was 520000 £ verschlang. Im Aufstand der Hau Haus, einer religiösen Sekte, die einem mit Maoriüberlieferungen durchsetzten Christentum huldigte, von 1865 bis 1879 flackerte die Widerstandsfähigkeit(!) zum letzten Mal auf.“ Ferner sind die Maßangaben einheitlicher anzugeben, neben Bushel, Zoll, Quarter kommen auch Meter vor, es bleibt daher die Entscheidung, ob bei Pfund, Meilen, Acker die englischen oder die wissenschaftlichen Maße gemeint sind, dem Leser vorbehalten.

Dagegen ist das nächste (367.) Bändchen *Gustav Braun*, DAS OSTSEEGEBIET sehr zu empfehlen. Nach der Begrenzung des Stoffes beschreibt der Verfasser in großen Zügen die Landschaft und zeigt dann in knapper aber erschöpfender, verständlicher Darstellung, wie wir daraus die Entstehungsgeschichte des Landes ablesen können. Dabei handelt es sich hauptsächlich um die diluviale Vereisung. Es war gewiß keine leichte Aufgabe, die neuesten Forschungen zu berücksichtigen und doch allen verständlich zu bleiben, der Verfasser ist ihr aber gerecht geworden. Die Mehrzahl der Fachausdrücke sind durch kurze treffende Sätze erklärt, die für die Darstellung wichtigen Schlüsse kann der Leser selbst ziehen; er wird also nicht unvermittelt vor Tatsachen, deren Bedeutung er deshalb nicht erfassen kann, gestellt. Nachdem uns der Verfasser mit den hydrographischen Verhältnissen bekannt gemacht hat, bespricht er das Klima des Ostseegebietes und weiß auch hier in vortrefflicher Auswahl das Charakteristische hervorzuheben. Der zweite Teil des Bändchens beschäftigt sich mit dem Menschen, für den der Ostseebereich als Wohngebiet, Produktionsgebiet und Verkehrsgebiet in Betracht kommt.

Das Buch ist mit zahlreichen Karten ausgestattet, die dank dem begleitenden Texte zugleich eine Anleitung zum Kartenlesen geben. Der Anfänger wird daher nicht imstande sein, alle Anregungen, die das Buch zu bieten vermag, sofort in sich aufzunehmen; er wird aber gut tun, es mehrmals zu lesen, jedesmal wird er seinen Gesichtskreis erweitern.

Joh. Riedel.

L. Trinkwalter, AUSLÄNDISCHE KULTUR- UND NUTZPFLANZEN. 126 Seiten mit 59 Abbildungen im Text. Verlag von Quelle & Meyer, Leipzig, 1913.

Das vorliegende Buch ist ein Teil des von Schmeil-Heidelberg herausgegebenen Naturwissenschaftlichen Unterrichtswerkes. Es hat sich die dankenswerte Aufgabe gestellt, die Kenntnis der zahlreichen Waren, die uns die Pflanzenwelt der Tropen und Subtropen liefert, in weiten Kreisen unsers Volkes zu verbreiten und so aufmerksam zu machen auf den großen Wert, den diese Gewächse für unser ganzes Wirtschaftsleben haben. Der Verfasser kommt damit einem dringenden Bedürfnis entgegen, denn es muß zugegeben werden, daß unsere botanischen und geographischen Schulbücher, wohl wegen Raummangels, zu wenig von diesen wichtigen Dingen bringen, und ich bin mit dem Verfasser der Überzeugung, daß gerade die heranwachsende Jugend damit vertraut gemacht werden muß, soll sie sich überhaupt jemals von der großen Bedeutung kolonialer Betätigung, von dem Einfluß überseeischer Kulturen eine richtige Vorstellung machen. In einem deutschen Buche war auch die Frage zu erörtern, wie weit unsere Kolonien für den Anbau wertvoller Gewächse geeignet sind. Gegen die Anordnung des Stoffes und seine Behandlung ist nichts einzuwenden. Bei jeder wichtigen Pflanze wird ihre Verbreitung, ihr botanischer Charakter und ihre verschiedenen Arten, ihr Anbau und seine Bedingungen, ihre Schädlinge, die Ernte, die daraus hervorgehenden Waren und ihre Zubereitung für den Versand, ihre Verwendung und schließlich ihre Bedeutung auf dem Weltmarkt durch statistische Angaben, kurz, alles Wissensnötige erschöpfend erörtert, stets auch mit Rücksicht auf unsere Kolonien. Beim Durchblättern des Buches fiel mir bei Baumwolle, S. 85, auf, daß bei Aufzählung der Hauptarten von Gossypium nicht betont worden ist, daß G. hirsutum, die Uplandpflanze, die Hauptpflanze der Vereinigten Staaten und somit der Welt ist, da sie die weitaus größte Menge aller Baumwolle liefert.

Zahlreiche, sehr gute Bilder gereichen dem Buche zu besonderem Schmuck und unterstützen seine Aufgabe wesentlich. Ich kann nur wünschen, daß es in recht vielen Kreisen, vornehmlich aber in denen unserer Handelswelt die Beachtung findet, die sein trefflicher Inhalt in reichem Maße verdient.

M. Pietsch.

MEIERS ADRESSBUCH DER EXPORTEURE UND IMPORTEURE, Verlag von G. Hedeler. Gebunden M. 15.—, ist soeben in 7. Auflage erschienen.

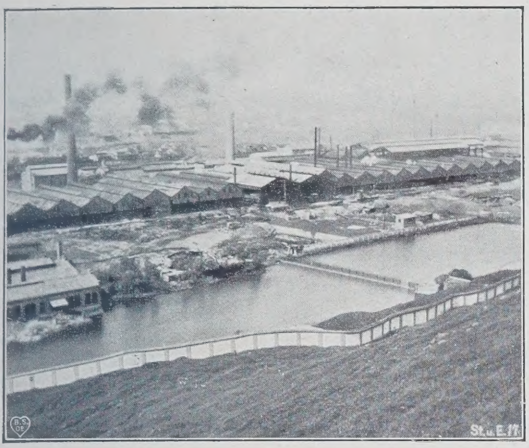
Das Buch zerfällt in 3 Abteilungen: Exporteure in Europa, Bezugsquellen-Register und Überseeische Exporteure; bei letzteren wurden vielfach auch die europäischen Vertreter genannt. Abgesehen von der Ergänzung des gesamten Adressenmaterials bis auf die neueste Zeit ist noch als Neueinrichtung besonders hervorgehoben, daß in dieser Auflage auch die hauptsächlichsten Importeure der größeren Städte Rußlands aufgeführt sind. — Die neue Auflage ist allen Firmen zur Anschaffung zu empfehlen. *H. S.*

H. Betz, DIE WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG DER PROVINZ SCHANTUNG SEIT DER ERÖFFNUNG TSINGTAUS (1898—1910). 2. Auflage 1911. Verlag von A. Haupt, Tsingtau, für Deutschland W. Bangert, Hamburg 8. Gebunden 3.— M. VI u. 65 S. u. 75 S. Beilagen.

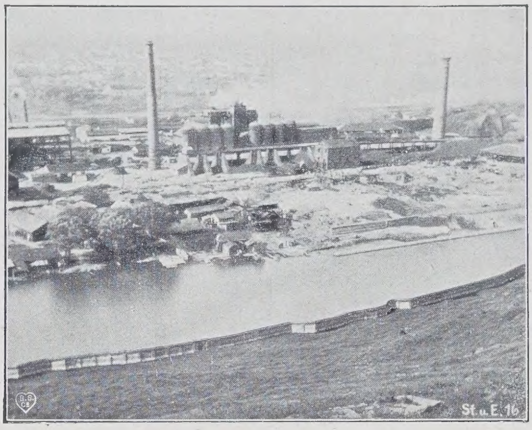
In leicht übersehbarer Weise sind in dem Buche alle für das Wirtschaftsleben Schantungs entscheidenden Ereignisse angeführt. Darauf wendet sich der Verfasser den einzelnen Gegenständen des auswärtigen Handels, der nur wenig entwickelten Industrie und dem Bergbau zu. Eine Reihe wertvoller Beilagen, die statistische Angaben, Verzeichnisse der Exportfirmen, Pachtverträge für die Handelsniederlassungen in Tsinanfu, Auskünfte des deutschen Konsulates in Tsinanfu u. ä. m. enthalten, ergänzen die Ausführungen. Das Buch wird daher jedem Kaufmann und Wirtschaftspolitiker gute Dienste leisten können.

Joh. Riedel.

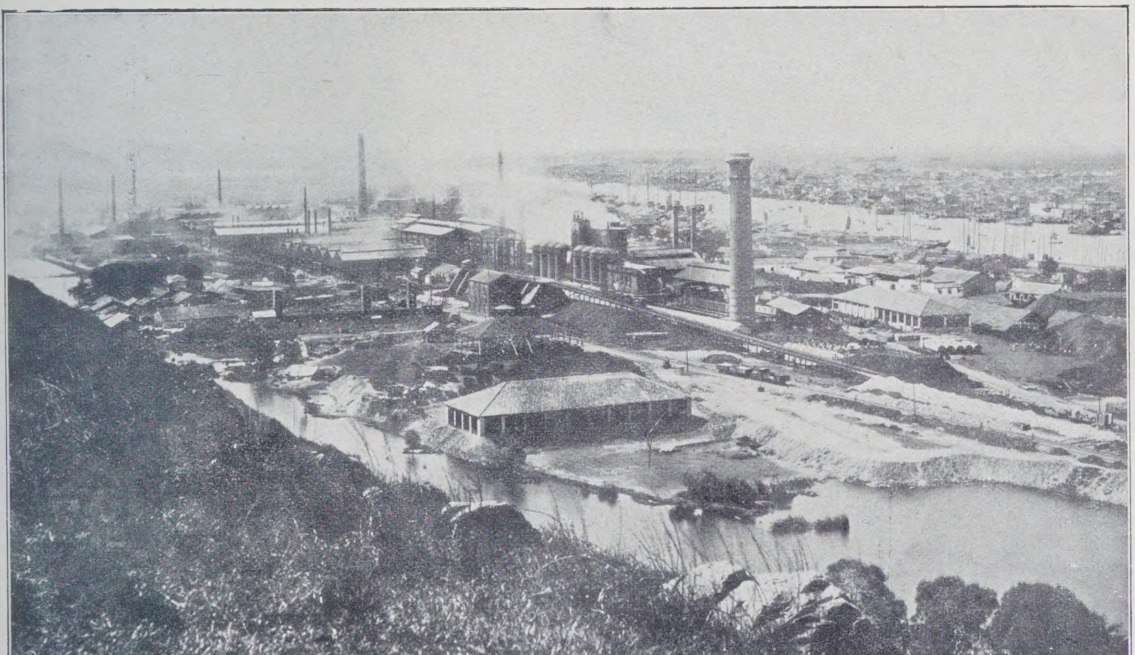
GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG



Stahl- und Walzwerksanlage
Oben rechts Stahlwerk



Hochofenanlage in Hanyang
Links Stahlwerkshalle



Gesamtansicht der Hanyang Iron und Steel Works
Aufgenommen während des Baues 1906

LIBRARY
OF THE
UNIVERSITY OF ILLINOIS

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 6 SEPTEMBER 1913

Die Eisenindustrie Chinas und Japans

von Wilhelm Bürklin, Berlin.

CHINA ist ein an Steinkohlen und Eisenerzen reiches Land. Das Vorkommen dieser Mineralschätze in abbauwürdigem Zustande erstreckt sich über das ganze Land (Zentral-China inkl. Tibet, Mandschurei und Mongolei), wenn auch heute von einer Eisenindustrie im speziellen nur in den Zentralprovinzen gesprochen werden kann. Der Grund hierfür ist, abgesehen davon, daß die weiten westlichen und nördlichen Gebiete des chinesischen Reiches noch kaum als wirtschaftlich erschlossen gelten können, und daß mit ihnen wegen der mangelhaften Transportverhältnisse als Rohstoffproduzent auch für die nächste Zeit noch nicht gerechnet werden darf, in der bisher noch primitiven Verhüttungsmethode der Chinesen zu suchen, die eine unverhältnismäßig große Menge von Kohlen benötigt. Zu einem Abbau der Eisenerze konnte also bisher erst in den Provinzen geschritten werden, wo in gleichen Mengen Kohlen und Eisenerze vorkommen.

Da diese Vorbedingungen in der Provinz *Schansi* am besten gegeben waren, erscheint die viel vertretene Ansicht berechtigt, daß von hier aus die Eisenindustrie Chinas ihren Ausgang genommen hat. Die Art des Auftretens des Eisens ist in der Provinz Schansi, wie auch anderorts, zu verschieden, als daß sie in dem Rahmen einer kleinen Abhandlung eingehend beschrieben werden könnte. Es sei hier nur erwähnt, daß „in Tayang in der Nähe von Tze-chou-fu (Schansi) die Eisenerze in Gestalt von Limoniten und Hämatiten in karbonischen Schiefern und Sandsteinen auftreten"*).

Was die weiteren heute bekannten Eisenfundstellen anbetrifft, so sei zunächst die *Mandschurei* erwähnt, wo in Thiling, 44 Meilen nördlich von Mukden, Eisen gewonnen wird. Die Erze sollen hier einen ca. 50%igen Eisengehalt aufweisen. Während die Provinz *Tschili* besonders im Nordosten viele Eisenerzlager besitzt, deren Abbauwürdigkeit man zurzeit noch skeptisch gegenübersteht, ist in der *Mongolei* Eisen bis heute noch kaum entdeckt worden. Da die Formationen dieser Provinz aber der Merkmale, welche für das Vorkommen von Eisen und auch Kohle typisch sind, nicht entbehren, so ist es nicht ausgeschlossen, daß dieses Land bei einer weiteren wirtschaftlichen Erschließung als Eisenproduzent eine noch ungeahnte Bedeutung erlangen wird.

Auch in den Provinzen *Schensi* und *Sze-tschwan* sind viele Eisenerzvorkommen bekannt. Ob in der letztgenannten Provinz die Erze in abbauwürdigen Mengen auftreten, kann bis heute noch nicht als sicher angenommen werden, dagegen weiß man, daß die Eisenerze Schensis einen Abbau lohnen können, wenn erst die Verkehrslinien dieser Provinz einen weiteren Ausbau erfahren haben. Zurzeit kann mit dieser Provinz als Rohmaterialproduzent für die Eisenindustrie noch nicht gerechnet werden, weil die derzeitigen Transportverhältnisse Chinas diesen Landesteil noch in keine Verbindung mit den Verhüttungsstätten bringen können. Eine Verhüttung der Erze in Schensi selbst ist wegen der ungünstigen Beschaffenheit der dortigen Kohlen für die von den Chinesen geübten Verhüttungsmethoden unmöglich.

Soweit die heutige Kenntnis der Sachlage reicht, ist den Eisenerzvorkommen *Schantungs* kein großer Wert beizumessen, dagegen besitzen die Provinzen *Kiang-su, An-hwei, Tsche-kiang, Fo-kien* (ein 60—70 Meilen von der Stadt Amoy entferntes Magnetitlager schätzt man auf einen Erzgehalt von ca. 10 Mill. To.) eisenerzhaltige Lager, deren Abbau für die Zukunft noch von besonderer Bedeutung sein dürfte. Für die Weiterentwicklung der chinesischen Eisenindustrie

*) Thomas Read in Nr. 5 von „Kohle und Erz" 1913, Seite 106.

können ferner ausschlaggebend werden die eisenerzreichen Provinzen *Hupei, Hunan* und *Kiangsi.* Besonders im Westen Kiangsis sollen nach den Angaben Junghanns 30 km südöstlich von Pinghsiang sich mehrere Flöze 60%igen Hämatits befinden. Auch aus den Provinzen *Kwang-tung, Kweitschou* und anderen wird über Eisenerzvorkommen berichtet.

In dem an Eisenerzen reichen China ist der Abbau im wesentlichen erst bei drei Minen, der *Tayeh-Mine* und den Eisenerzgruben in *Pinghsiang* und *Han-kou* in Angriff genommen worden. Von diesen dürfte der in der Hupei-Provinz gelegenen Tayeh-Mine bei Tieshanpuh, welche mit Huanshihkang am Yang-tsze-Fluß durch eine kleine Schmalspurbahn von 27 km Länge verbunden wird, bei weitem die größte Bedeutung zuzusprechen sein. Die Erschließung der Mine ist vor allem deutschen Ingenieuren zu danken. Die jährliche Förderungsfähigkeit der Gruben, welche zu den reichsten der Welt gezählt werden dürfen, wird auf 1 Mill. To. pro Jahr geschätzt, während die tatsächliche, dem Verbrauche angepaßte jährliche Förderung zwischen 300 und 350000 Tonnen beträgt. Die Tayehminen liefern hochwertige bis zu 75%ige Brauneisensteine, Hämatite und Magnetite. Die Selbstkosten sind dank der kleinen Löhne außerordentlich gering, sie werden pro Tonne mit 1.50 M angesetzt.

Die Tayeh-Mine gehört dem Han-yeh-ping-Eisen-Kohlen-Konzern, welchem sie für die *Hanyang-Stahlwerke* bei *Hankau* das Rohmaterial liefert. Ferner gehen nicht unbedeutende Mengen ihrer Erze nach Japan, wo sie in dem staatlichen Stahlwerk Wakamatsu Verwendung finden. Außerdem wird ein Teil zur Weiterverarbeitung an einige kleinere Eisenhüttenwerke abgegeben, welche mit der Grube direkt verbunden sind und unter Leitung japanischer Ingenieure stehen. (Es wird hier im wesentlichen Bessemer Stahl neben hochwertigem Stahl hergestellt). — Auch nach Amerika und zwar nach Brooklyn wurden verschiedentlich Erze der Tayeh-Mine verschifft.

Die *Hanyanger Eisenwerke,* ein Teil des vorgenannten Han-yeh-ping-Eisen-Kohlen-Konzerns, werden als das Fundament für eine chinesische Groß-Eisenindustrie betrachtet. Sie wurden von dem großen chinesischen Staatsmann Changitung begründet mit der Absicht, in ihnen das für den Bau der geplanten Eisenbahnen nötige Material herzustellen.

Als die Werke, welche nördlich von Wutchang in dem durch Han und Yang-tsze gebildeten Delta liegen, errichtet wurden, waren von fachmännischer Seite die lokalen Verhältnisse einer eingehenden Prüfung nicht unterzogen worden. Diese Unterlassungssünde hatte zur Folge, daß in den ersten Jahren des Bestehens des Werkes wegen Mangels an geeignetem Brennmaterial solange kostspielige Versuche gemacht werden mußten, bis im Jahre 1896 die Erschließung der Ping-hsiang-Kohlengrube gelang. Ferner hatte sich herausgestellt, daß die Fundamente des Werkes den jährlichen Überschwemmungen des Yangtsegebiets in keiner Weise angepaßt waren, alles Mißstände, welche teure Umbauten nötig machten. Daß aus diesen Gründen von einer Rentabilität der Werke bisher noch nicht gesprochen werden konnte, ist offensichtlich. Zurzeit rechnet das Werk rund M 31.— für die Herstellung einer Tonne Roheisen und hofft nach Durchführung weiterer Verbesserungen und vor allem engster Anpassung der vorhandenen Maschinen an die Eigenart der Tayeh-Erze für die Zukunft die Selbstkosten wesentlich verringern zu können. Trotz dieser berechtigten Hoffnung auf weitere Herabsetzung der Selbstkosten dürfte das Werk noch einige Zeit gebrauchen, ehe es einen wirklichen Nutzen abzuwerfen in der Lage ist. Die Errichtung der Werke und die später notwendig gewordenen Verbesserungen erforderten rund 107 Mill. M, was bei einer Verzinsung von 8% pro Jahr an Zinsen allein 8,5 Mill. M erfordert. Lux berechnet (Vortrag über Kohlen und Eisen in China, gehalten in der Zweigabteilung deutscher Eisenhüttenleute „Eisenhütte Düsseldorf") hieraus, „daß bei einer derzeitig möglichen Jahreserzeugung von 150000 To. Roheisen zu den Selbstkosten von 35—40 M per Tonne ein Zuschlag von etwa 57 M komme, womit belastet, die Herstellungskosten des Roheisens jene des europäischen und amerikanischen erheblich übertreffen".

Die Hanyang-Werke, welche ihre Maschinen zum großen Teil von deutschen Firmen, wie Gebrüder Klein, Bechem und Keetmann, Haniel und Lueg, Dinglersche Maschinenfabrik bezogen, haben mehrere Hochöfen zu 120 und zu 250 Tonnen täglicher Eisenerzeugung, eine Blockstraße, 6 Siemens-Martin-Öfen von 100—110 Tonnen, 2 Schienenstraßen, Blech- und Mitteleisenstraßen im Betrieb und planen die Anlage von 3 Bessemer Birnen mit je 20 To. Fassung. Die Walzanlagen haben eine Kapazität von ca. 800 Tonnen täglich. Sie produzierten bisher hauptsächlich 85pfündige Eisenbahnschienen, die in China einer großen Nachfrage begegnen. Seit einiger Zeit werden hier auch Bleche hergestellt, die als Kesselbleche und Schiffsbleche in großen Mengen nach der Westküste der Vereinigten Staaten von Nordamerika versandt werden. Einen besonderen Aufschwung hat dieser Handel nehmen können, nachdem vor einigen Jahren die Hanyanger Werke für die Lieferung dieser Produkte mit einem bedeutenden Stahlwerk einen förmlichen Vertrag abgeschlossen haben. Da neuerdings die Verfrachtung dieser Bleche als Rückfracht auf amerikanischen Dampfern, welche Holz nach China bringen, wesentlich verbilligt wird, ist für die Zukunft noch eine erhebliche Steigerung dieses Exports zu erwarten.

Die Hanyanger Eisen- und Stahlwerke sollen durch ihre Erzeugnisse von Eisenbahnmaterialien mit der Zeit die Eisenbahnbetriebsleitung vom Bezug ausländischer Erzeugnisse unabhängig

machen. Die Kantoner Teilstrecke der Kanton-Hankauer Bahn ist schon ausschließlich mit Hanyanger Eisenbahn-Rohmaterialien hergestellt worden. Handelseisen wird an Ort und Stelle abgesetzt. Als die bedeutendsten Abnehmer hierfür sind die Yangtse Engineering Works zu nennen.

Die Hanyang-Werke beziehen ihre Eisenerze zur Hauptsache aus den Tayeh-Minen, zum Teil aus den ihnen gehörigen Erzgruben in Ping-hsiang (in diesen in der Provinz Kiangsi gelegenen Gruben wurden im Jahre 1908 3600 Tonnen manganhaltiges Eisenerz gewonnen). Außerdem besitzen die Werke noch Konzessionen, welche sie aber erst bei einer stärkeren Inanspruchnahme vonseiten der Verbraucher ausnützen dürften. Die ihnen konzessionierten Felder sollen Rasen-Eisenerze mit 20%igem Mangangehalt aufzuweisen haben.

Die Werke beschäftigen über 20000 Arbeiter. Die kaufmännische Leitung liegt in Händen von Chinesen, die technische in Händen von 15 europäischen Ingenieuren und 15 europäischen Werkmeistern, welche zum Teil aus Luxemburg, Belgien und Deutschland stammen.

Die Hanyanger-Werke haben sich durch Verträge der Western Steel Corporation und den staatlichen Eisenwerken in Wakamatsu (Japan) verpflichtet. Während sie der englischen Gesellschaft jährlich 36000 To. Erz und 36000 To. basisches Roheisen zu liefern haben, müssen sie an die Japaner Bessemer Rohmaterial bedarfsmäßig abgeben. Der Vertrag mit den Japanern ist aus der Abhängigkeit zu verstehen, in welcher sie sich als Konsumenten von Eisenerzen, wie an anderer Stelle noch zu zeigen ist, zu dem chinesischen Reiche befinden. Seit längerer Zeit schon versuchen sie sich bei den Werken einen Einfluß zu sichern. Daß es sich hier um recht ernste Bemühungen handelt, zeigt am besten, daß Japan während der chinesischen Revolution über den Hanyanger Werken — gleichsam als Schutzmaßnahme — seine Nationalflagge aufzog. — Um einer zu weit gehenden Einmischung fremdländischer Interessenten in ihr bedeutendstes Eisen- und Stahlwerk zu verhindern, hat nunmehr die republikanische Regierung durch die Yokohama Specie Bank einen vorläufigen Vertrag mit japanischen Finanzleuten abgeschlossen, auf Grund dessen japanisches Kapital der Gesellschaft wohl zugeführt werden kann, ohne daß aber die chinesischen Interessen durch eine solche fremdländische Beteiligung geschmälert werden.

Als Eisen- und Stahlproduzenten Chinas sind ferner die Tongschang-Werke in Tschili, die Areale in Tientsin, Hanyang und Kiangnau, das Yangtse-Engineering Work, die Penchichou Kohlen- und Eisenbergwerksgesellschaft zu nennen. Das Yangtsze-Engineering Work, das in den letzten Jahren eine bedeutende Erweiterung durch Anlage eines Slipwerkes erfahren hat, widmet sich in der Hauptsache dem Bau von Dampfbooten, dem Hochofenbau und Brückenbauten für die Eisenbahnstrecke Changsha-Chuchow.

Die „Penchichou Kohlen- und Eisenbergwerksgesellschaft m. b. H. zum gleichen Betrieb und Förderung und Aufbereitung von Eisen" sieht eine gleiche Beteiligung chinesischen und japanischen Kapitals vor. Die Gesellschaft, welche auf 50 Jahre gegründet wurde, betreibt die Ausbeutung der Eisenminen bei Tamiao und Miaoerhkou und bezieht ihre Kohlen aus den Gruben bei Penchichou.

Wie neuerdings berichtet wird, plant man von deutscher Seite die Errichtung eines Hochofenwerks, welches die Eisenerze aus Tieh-shan unweit des Bahnhofs Tsieng-ling-chen, 180 km von Tsingtau, zu verhütten haben würde. Gleichgute Aussichten für die Zukunft prophezeit man einem anderen Projekt, nach welchem in der Provinz Kiangsu ein Eisenhüttenbetrieb errichtet werden soll. Dieser Plan erfreut sich der besonderen Begünstigung der chinesischen Republik, da ein hier errichtetes Eisenwerk seiner örtlichen Lage wegen (in der Nähe des Kaiserkanals und der Tientsin-Pukouer Bahn und dadurch in bester Verbindung nach dem Yangtsetal und dem Norden Chinas) ganz besonders günstige Vorbedingungen besitzt. Von chinesischer Seite wird versucht, für dieses Projekt deutsches Kapital zu interessieren.

Unter den Unternehmungen, welche von der Regierung neuerdings ins Leben gerufen worden sind, sind an dieser Stelle eine Nadel- und Nagelfabrik zu nennen. Als besonders aussichtsreich sind diese beiden Gründungen nicht anzusprechen, da der schon von vornherein bestandene Kapitalmangel ein derartiger ist, daß die aus England bezogenen Maschinen kaum bezahlt werden konnten. Die Fabriken arbeiten unter Leitung einheimischer Techniker.

Neben vorgenannten Eisenwerken besitzt China überall dort, wo Eisen und Kohle in reichem Vorkommen den Abbau selbst bei primitivster Verhüttungsmethode lohnen, zahlreiche Kleinbetriebe, deren Gesamtproduktion ohne Fertigfabrikate vor einigen Jahren auf ca. 160000 bis 180000 Tonnen geschätzt wurde. Infolge der Konkurrenz billigerer ausländischer Erzeugnisse, die in der jüngsten Zeit erst durch den weiteren Ausbau der Verkehrswege möglich wurde, ging diese Kleineisenindustrie so zurück, daß sie heute nur noch eine jährliche Gesamterzeugungsziffer von ca. 50—60000 Tonnen aufzuweisen vermag.

Chinas Eisenindustrie, deren Anfänge weit zurückliegen, hat es bei jahrzehntelangem Bestehen nicht vermocht, das eigene Land in seinem Bedarf nur einigermaßen zu befriedigen. Die primitiven Verhüttungsmethoden des Chinesen, die denkbar ungünstigen Verkehrsverhältnisse des Landes, die das Vordringen europäischer Technik verhinderten, ließen das an Erzen so reiche China bis heute unter den Eisen produzierenden Ländern noch nicht zu der berechtigten Bedeutung gelangen. — Was zurzeit von

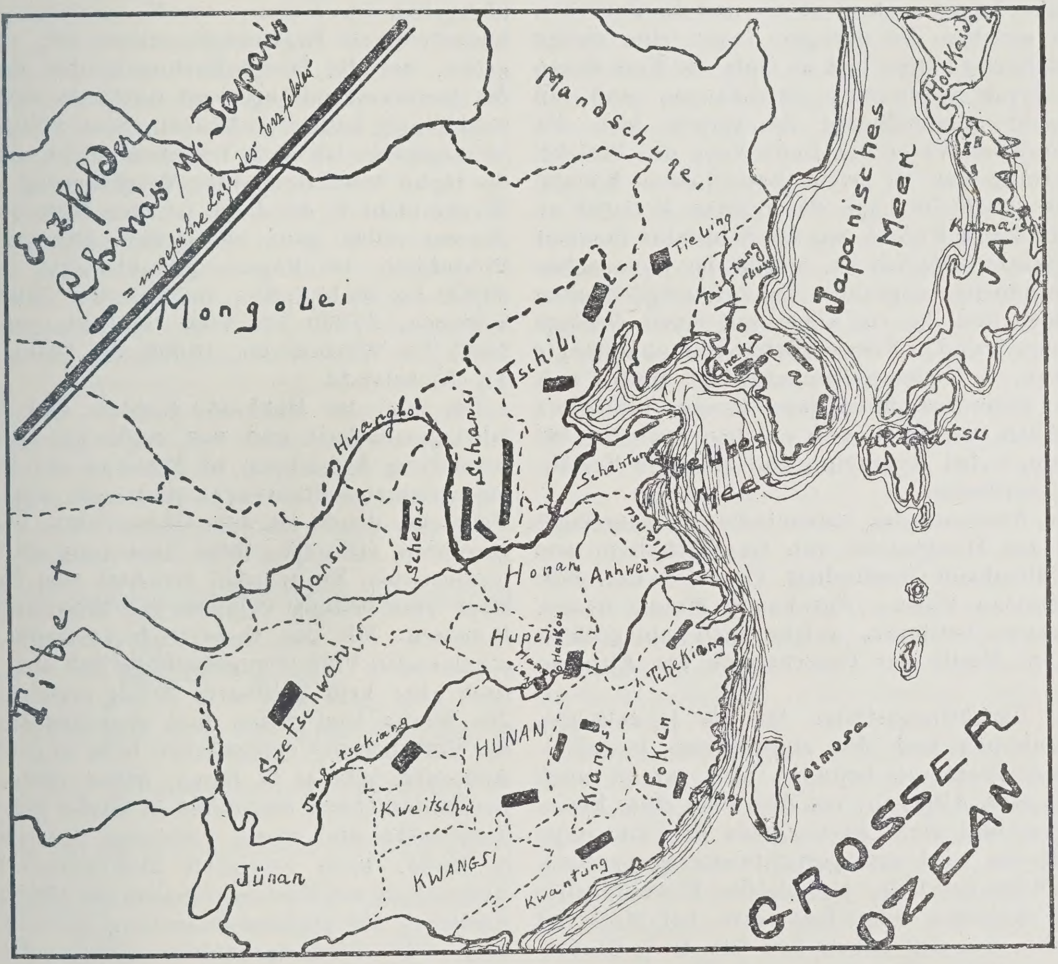
dem chinesischen Wirtschaftsleben im allgemeinen gesagt wird, trifft auf seine Eisenindustrie in erster Linie zu: „China steht im Anfange seiner Entwicklung." Mit Hilfe fremder Kapitalien, auf die es zunächst noch angewiesen, wird es beginnen, sein Land durch Schaffung neuer Verkehrswege zu erschließen, um so einer fruchtbaren Entwicklung seiner Industrien die erste Möglichkeit zu geben. Bei dem kaum begrenzten Reichtum an Kohlen und Eisenerzen, bei den tatsächlich vorhandenen Vorbedingungen für eine billige Produktion (genügende Arbeitskräfte, niedrige Löhne) unter Vermeidung begangener Fehler, kann China sich als Produzent von Roheisen und Fertigwaren eine Position schaffen, von der aus es nicht nur preisregulierend auf seinen eigenen Markt, sondern auch mitbestimmend auf den Weltmarkt zu wirken vermag.

Welche Rolle uns Deutschen, im speziellen der Deutschen Schantung-Bergbaugesellschaft, bei der Erschließung der Mineralschätze des chinesischen Reiches zuzuweisen ist, ergibt sich zunächst aus dem Vorhandensein guter Eisen- und Kohlenvorräte im Konzessionsbereiche der Schantung-Bergbaugesellschaft. Die Verarbeitung dieser Erze würde die Aufgabe des oben erwähnten zu errichtenden Hochofenwerkes von Tschin-ling-tschen, 180 km von Tsingtau sein. „Der Standort der Industrie, hier nach dem Standorte der Rohmaterialien bestimmt, würde (nach Wertheimer — Zeitschrift „Asien", Heft Nr. 4, 1913 —) hier besonders günstig sein, da die fertigen Fabrikate den 180 Kilometer weiten Weg zur See nach Tsingtau geschafft werden können, was viel billiger wäre, als zuerst die bedeutend größeren Massen der Rohmaterialien den langen Weg zur Küste zurücklegen zu lassen. Allerdings sind die Verhältnisse noch nicht geklärt genug, um an die Ausarbeitung solcher Projekte zu gehen, weil neben der Unbestimmtheit der politischen Verhältnisse der chinesische Text des Kiautschou-Vertrages zu unbestimmt ist, nach welchem wir das Recht haben zu schürfen, aus welchem aber nicht ersichtlich ist, ob uns der Vertrag auch das Recht zur industriellen Verwertung der Bodenschätze gibt. Die Verlegung eines Eisen- und Hüttenwerkes nach Tsingtau würde diesen Bedenken widersprechen. Die Errichtung eines Hüttenwerkes würde eine glückliche Ergänzung des Handels und der technischen Hochschule in Tsingtau sein. Ein solches Stahlwerk würde andere verarbeitende Industrien nach sich ziehen, und diese könnten wiederum auf den Handel Tsingtaus, auf seine Ein- und Ausfuhr belebend einwirken, und auch die im Interesse Schantungs dringliche Arbeitsgelegenheit für die überschüssige Bevölkerung geben. Dazu kommt noch, daß hier erzeugtes Roheisen nicht nur in China, sondern vor allem auch in Japan einen guten Markt finden könnte. Die Versorgung Japans mit billigem Eisen würde ein neues Glied in der Kette unserer Handelsbeziehungen zu Japan und ein nicht zu unterschätzender Einfluß sein. Es ist zu hoffen, daß die Schantung-Eisenbahn-Bergbaugesellschaft sich mit der Zeit mit diesen Fragen eingehender beschäftigt. Daß sie sich dieser Angelegenheit genähert hat, bezeugt die Tatsache, daß sie von Herrn Bergrat Wilcke ein Gutachten über die Hung-schang-Gruben verlangte, und ihn gleichzeitig mit dem Studium der zu den Bergbaugerechtsamen gehörigen Eisenerze bei Tsching-ling-tschen sich eingehend beschäftigen ließ."

Das Interesse Deutschlands an der Weiterentwicklung der chinesischen Eisenindustrie soll aber nicht auf Schantung allein beschränkt bleiben. Es würde zur Festigung unserer Position in Ostasien, für unseren Außenhandel (Absatzgelegenheit für deutsche Maschinenindustrien) wünschenswert sein, wenn Deutschland die Gelegenheiten, die sich ihm zur Teilnahme an Neugründungen industrieller Werke bieten, aufgreift und seinen einheimischen Kapitalisten und Exportindustrien Anregungen für eine Betätigung in dem für eine Pionierarbeit sicherlich dankbaren weiten chinesischen Reiche gibt. —

Dem Ehrgeiz des Japaners, der sein Mutterland als Industriestaat gerne unabhängig vom Auslande, konkurrenzfähig den westeuropäischen Ländern gegenüber sehen möchte, hat sich eine kaum überbrückbare Schranke in der notorischen Armut Japans an Eisenerzen entgegengestellt. Kaum ein Land hat im Verhältnis so viel für Schürfarbeiten nach Eisenerz à fond perdu zahlen müssen wie Japan. Die unaufhörlichen Bemühungen des Staates und Privater, die keinen noch so kleinen Gebirgszug ununtersucht ließen, haben an der altbekannten Tatsache nichts zu ändern vermocht, daß das Erzvorkommen in Japan auf drei kleine Gebiete der Nordinsel, auf *Kamaishi, Sennin und Akaiwa* beschränkt bleibt. Die Eisenerzminen von Kamaishi, die schon seit 100 Jahren bekannt sind, wurden 1874 vom Staate aufgekauft und englischen Ingenieuren zum Aufschluß übergeben. Der Betrieb der Minen gestaltete sich aber in Händen der Engländer, ohne bemerkbare Erfolge zu zeitigen, derart kostspielig, daß sich die Staatsregierung veranlaßt sah, sie an Private übergehen zu lassen, die es dann auch verstanden, die Gruben mit der Zeit zu einem rentablen Bergwerksbetrieb zu gestalten. — Die Kamaishi-Minen fördern mit denen von Sennin und Akaiwa (die Förderung Akaiwas ist so gering, daß sie in dem von dem kaiserlichen japanischen Finanzministerium herausgegebenen Jahrbuch nicht mehr in die Statistik einbezogen wird) ca. 140000 To. mit einem Metallgewinn (Roheisen) von ca. 60000 To. Das Mißverhältnis, in welchem diese Zahlen zu denen des tatsächlichen Bedarfes Japans an Roheisen — 450000 To. pro anno — stehen, gibt einem das Verständnis für die unermüdlichen Bemühungen, mit denen die Japaner es versuchen, die an

Eisenerzen reichen Nachbarländer sich als Rohstofflieferanten für ihre einheimische Eisenindustrie zu sichern. Diese Bemühungen, besonders China gegenüber, glaubten die Japaner während der chinesischen Revolution von Erfolg gekrönt sehen zu können. Japanische Gesellschaften, wie die *Mitsui Bussan Kaisha*, die *Mitsubishi Bank, Okura & Co.* versuchten als Äquivalent für eine evtl. Anleihe an die Revolutionäre einen weitgehenden Einfluß auf die Hanyanger Stahlwerke, die Eisengruben von Tayeh, die Ping-hsianger Kohlenbergwerke u. a. zu erlangen. Die Anleiheverhandlungen zerschlugen sich aber rasch, und auf chinesischer Seite blieb eine heftige Erbitterung gegen die Japaner, welche augenblickliche mißliche Verhältnisse in der chinesischen Finanzwirtschaft (durch die politischen Umwälzungen hervorgerufen) zu ihrem eigenen Vorteil ausbeuten wollten. — Aus denselben Beweggründen resultiert aber ferner noch die während der chinesischen Revolution hartnäckig geführte Zeitungskampagne für eine Einverleibung der reichen südlichen Mandschurei in das japanische Reich. Wenn diese Zeitungs-



stimmen auch nicht unwidersprochen blieben, so gaben sie doch immerhin ein ziemlich treffendes Bild von der allgemein herrschenden Auffassung in Japan über die Mittel, welche zur Erlangung einer industriellen Selbständigkeit im Lande erlaubt erscheinen.

Welche Vorteile sich aus den seit Jahrzehnten schon geführten diesbezüglichen Verhandlungen mit China für die Japaner ergaben, ist aus den schon zu Anfang der Ausführungen genannten Verträgen mit den Hanyanger Werken, der Beteiligung an den Penchichou Kohlen- und Eisenbergwerksgesellschaften in China und anderen ersichtlich.

Inwieweit der Wunsch der Japaner nach eigenen Eisenerzminen bei der mehr tatsächlich als rechtlich erfolgten Einverleibung Koreas in Japan mitgespielt hat, ist schwer zu sagen. Auf jeden Fall hat diese Erwerbung der japanischen Eisenindustrie neue Perspektiven eröffnet. Die Haupteisenerzgruben dieser an Mineralien keineswegs armen Kronkolonie Japans sind die bei Chunampo in der Provinz Huanghaido gelegenen Minen von Chailyong, Eunyul und Anak. Die hochwertigsten Erze soll die zuletzt genannte Grube aufzuweisen haben. Gefördert wurden im Jahre 1911 in Chailyong 40000 To., Eunyul 25000 To., Anak 30—40000 To. Eisenerz. Das definitive Förderungsergebnis für 1912 liegt noch nicht vor; es dürfte aber (nach An-

gaben des „Ostasiatischen Lloyd" Nr. 28, XXVI. Jahrgang) das vorjährige um gut ein Drittel übertreffen. — Wegen ihrer örtlich ungünstigen Lage können diese Gruben als Rohstofflieferanten für die japanische Eisenindustrie nicht im Verhältnis ihrer Ertragsfähigkeit herangezogen werden. Der Taitongfluß, der zurzeit einzige zur Verfügung stehende Transportweg, ist während des ganzen Winters vereist und beschränkt dadurch die Verschiffungsmöglichkeit auf die Sommermonate. — Weitere Eisenerzlager sollen sich an der Ostküste Koreas bei Chongjin befinden. Genaue, einwandfreie Berichte hierüber liegen noch nicht vor und die Gerüchte, nach welchen die dortigen Lager eine riesige Ausdehnung hätten und an Güte der Erze denen bei Tayeh mindestens gleichkämen, sind mit Vorsicht aufzunehmen, da gerade hier der Wunsch als Vater des Gedankens die Berichterstattung gar zu leicht beeinflussen könnte. Die vortreffliche Lage der reichen Erzlager an der Ostküste Koreas, wo die Schiffahrt Sommer wie Winter möglich ist, würde der japanischen Eisenindustrie ungeahnte Zukunftsmöglichkeiten eröffnen und sie vor allem mit einem Schlage von den fremden Eisenerzlieferanten unabhängig machen. — Kleinere Eisenerzminen finden sich noch außerdem über ganz Korea, besonders im Süden verbreitet, von welchen noch die bei Masampo, bei Kyomyipo und Huangju Erwähnung verdienen.

Die Ausbeute der koreanischen Eisenerzlager wird zur Hauptsache von Gesellschaften, wie der Mitsubishi-Gesellschaft, Okura & Co., Mitsui Bussan Kaisha, Furukawa, Murai, Asano, Yasukawa betrieben, welche auch zum größten Teil im Besitz der Gerechtsame für Altjapan sind.

Die Verhüttungsstätten für die japanischen, koreanischen und die eingeführten fremdländischen Eisenerze befinden sich zurzeit noch sämtlich in Altjapan; von dem Plan einer Eisengießerei und eines Stahlwerkes in Chinnampo auf Korea wird erst gerüchtweise gesprochen. Der Mittelpunkt der japanischen Eisenindustrie ist Wakamatsu oder Edamatsu bei Moji auf Kyushu, wo sich neben den (ein 40 % Chromoxyd haltiges Erz liefernden) Minen das Regierungsstahlwerk befindet. Die Errichtung dieses Stahlwerks ist die Verwirklichung eines Teils des wirtschaftlichen Programms, das die japanische Regierung nach dem chinesischen Kriege (1894/95) aufstellte. — Gerade während der Dauer kriegerischer Verwicklungen, die die Zufuhr der notwendigsten Kriegsmaterialien stark in Frage stellen, erkannte man die zwingende Notwendigkeit eines eigenen Besitzes einer verarbeitenden Eisenindustrie. Aus diesen Erwägungen heraus erfuhr auch nach dem russisch-japanischen Feldzug das Regierungsstahlwerk noch eine wesentliche Erweiterung, und erfolgte die Gründung des in Murorau gelegenen Stahlwerkes. Das Wakamatsu-Werk, in welchem zum größten Teil Erze aus den chinesischen Minen von Tayeh, daneben Erze aus den japanischen und koreanischen Minen verarbeitet werden, hat eine hauptsächlich militärische Oberleitung. Von einer Rentabilität des Werkes kann nicht gesprochen werden. Es arbeitete vielmehr seit seinem Bestehen fast durchweg mit Verlust und war dabei noch nicht einmal in der Lage, zu den von ihm geforderten hohen Preisen eine gute verläßliche Ware zu liefern. Dem des öfteren aufgeworfenen, besonders unter dem Handelsminister Baron Makino verfochtenen Vorschlage, das Werk in Privathände übergehen zu lassen, wurde von seiten der konservativen Regierungsparteien nie nachgegeben, um die Hauptabnehmerin des Werkes, die Heeresverwaltung, vom Auslande möglichst unabhängig halten zu können. Eine völlige Unabhängigkeit ist aber trotzdem nicht möglich, da Japan trotz dauernder Vergrößerung seiner Werke nicht in der Lage ist, den Bedarf seiner *Marine* selbst ganz zu decken. Die jährliche Produktion des Regierungsstahlwerkes umfaßt 20000 To. Stahlplatten und -bleche, 25000 To. Schienen, 27000 To. Stab- und Stangeneisen, 3600 To. Winkeleisen, 10000 To. Stahl, 2500 To. Nickelstahl.

Die von der Hokkaido Kohlen- und Schiffahrtsgesellschaft und von englischen Werften Armstrong & Vickers, in Muroran auf Hokkaido errichteten Stahlwerke sind mehr wegen der Versuche, denen sie zum Opfer fielen, bekannt geworden, als wegen ihrer Bedeutung als Stahlproduzenten. Sie wurden errichtet zum Zwecke einer Verarbeitung vulkanischen Eisensandes in Roheisen. Mit der theoretisch vortrefflich erscheinenden Verhüttungsmethode ließ sich praktisch aber kein greifbarer Erfolg erzielen, und die Werke sind heute fast ausschließlich auf die Verarbeitung chinesischer Erze angewiesen. Außerdem gibt es in Japan, neben einem dem Großunternehmer Sumitomo in Osaka gehörigen Stahlwerke und einem kleineren Unternehmen in Kobe, noch vereinzelt Stahlwalzwerke in Verbindung mit Marinearsenalen, die aber keinen Anspruch auf größere Bedeutung machen können. — Die Gesamtproduktion aller japanischen Werke beläuft sich auf ca. 180000 Tonnen.

Von der weiter verarbeitenden Eisenindustrie Japans ist als bedeutendste Fabrik die in Edamitsu bei Yawatamashi, dem Sitze des Regierungsstahlwerkes, gegründete Nägelfabrik Edamitsu seiteyo zu nennen, welche von Yasuda, dem Begründer der ersten Nägelfabrik Yasuda seiteyo in Tokio, ins Leben gerufen wurde. Das Unternehmen, das sich auf breitester Basis aufbaut, bezog seine Maschinen zum größten Teil aus Deutschland, während die Tokioer Fabrik mit amerikanischen Maschinen arbeitet. Die Fabrikanlage selbst wird in ihrer Gesamtanlage den Ansprüchen, die man an ein modernes Unternehmen stellt, gerecht; sie verfügt über je eine Wasch-, eine Schneide-, eine Zieh-

bank- und eine Polieranlage und besitzt weiterhin eine eigene Faßfabrik, in welcher täglich 850 Fässer hergestellt werden können. Die nötige Arbeitskraft erhält das Werk von einer durch Dampfturbinen angetriebenen Dynamomaschine von 750 Kilowatt. Die Fabrik beschäftigt ca. 600 Mann und hat eine ungefähre Jahresproduktion von 15—20000 Tonnen.

Die oben genannte Yasuda seiteyo steht der Edamitsu seiteyo an Bedeutung nach. Sie beschäftigt in ihrem Betrieb ca. 250 Arbeiter und produziert pro Jahr bis zu 5000 To. Nägel. Hinsichtlich des Betriebes dieser Fabrik ungefähr gleichgestellt ist die vor ungefähr 2 Jahren in Betrieb genommene Nägelfabrik Kishimoto, die auch mit deutschen Maschinen arbeitet.

Die Rentabilität der Nägelfabriken hängt im wesentlichen von den Preisen ab, die sie den Regierungsstahlwerken für Rohmaterial zu zahlen haben. Ihr Entstehen und ihre Inbetriebnahme dürfte die japanische Handelsbilanz, welche für Nägelimport eine ziemlich bedeutende Summe bisher ausgewiesen hatte, günstig beeinflussen, zum Schaden der europäischen und darunter auch der deutschen Exportindustrie. — Um für diesen Ausfall Ersatz zu finden, sollten die deutschen Firmen sich angelegen sein lassen, in erhöhtem Maße Musterlager für Verfeinerungsmaschinen in Japan zu unterhalten, die durch die Möglichkeit praktischer Vorführung nach den bereits gewonnenen Erfahrungen fast allein in der Lage sind, den Absatz deutscher Fabrikate zu erhöhen.

Über eine Entwicklungsmöglichkeit des Detailgeschäfts

von Benno Jaroslaw, Berlin-Wilmersdorf

AUS den wirtschaftlichen Hemmungen und Bedingtheiten jeder höheren geistigen Kultur erwachsen dem Handel neue Aufgaben. Alle nämlich, die Kultur ins Volk tragen wollen, machen zunächst dieselbe traurige Erfahrung: Die Menschen haben keinen Sinn und haben vor allem keine Zeit dafür. Sie kommen gar nicht dazu, geistig an sich zu arbeiten, weil sie ewig wirtschaftlich für sich arbeiten müssen, zunächst um zu leben, und später, um wohl zu leben, und schließlich, um luxuriös leben zu können. Da lag denn ein Ausweg nahe, der in der Geschichte der Kultur auch immer wieder versucht worden ist. Man sagte: Erst muß ein Volk sich einmal gänzlich von dem Joche des Materiellen befreien, dann wird es von selber reif für eigenes geistiges Schaffen. Überwindung der Sinnenlust, Askese, völlige Bedürfnislosigkeit seien die Grundlage jeder, nicht nur der religiösen Kultur, das haben die großen Lehrmeister in der Führung des Lebens fast alle von jeher gepredigt. Kein Wunder, daß bei einer solchen Wertung der stofflichen Güterwelt die *Kaufleute* sehr schlecht abschnitten. Sie brachten ja in die Häuser all den unnützen Tand, der da ablenkte von dem, was not tat; sie waren ja mit ihrem ewigen Kalkulieren und Disponieren, mit ihrem Einlagern und Vorsorgen gleichsam die sichtbaren Vertreter jener materialistischen Auffassung, die es zu überwinden galt. Erst wenn die Händler und Wechsler aus dem Tempel verjagt waren, konnte das Heiligtum der Kultur rein zum Volke sprechen. Und ganz sind unsere geistig Arbeitenden, unsere Prediger und Erzieher, unsere Künstler und Gelehrten diesen Widerwillen gegen den Kaufmannsstand, der für nichts Sinn hat, für nichts Sinn erweckt als fürs Geld, nie so recht los geworden — wenigstens in der Mehrzahl nicht; auch gibt es ja solche, für die Kultur selbst ein Geschäft ist wie jedes andere. Nun, gegen solche Übertreibungen hat der Kaufmann es leicht, seinen Stand zu behaupten. Er braucht nur daran zu erinnern, daß er heute nicht bloß die Luxusgüter heranschafft, sondern auch und vor allem die notwendigen Mittel des Lebens, ohne die niemand, auch der weltabgeschiedenste Mönch nicht, existieren könnte. Und er kann ferner darauf hinweisen, daß Versuche, die Lebenshaltung auf einen primitiven Urzustand zurückzuschrauben, fehlschlagen müssen: was herauskommt, das sind Wilde, besessen von fixen Ideen und öder Zanksucht, von rohesten tierischen Trieben und von ewigen Schreckvorstellungen gegenüber der Natur, aber keineswegs kulturempfängliche, kulturfreudige Höhenmenschen.

Also so radikal ging es nicht. So leicht waren die wirtschaftlichen Hemmungen der Kultur nicht abzutun. Einfach die Bedürfnisse negieren und die Wirtschaft negieren, die die Bedürfnisse befriedigt, und die Kaufleute negieren, die die Organisatoren der Wirtschaft sind, das erwies sich als unmöglich. In Gedanken kann man ja mit dem Kopf durch die Wand rennen, aber in der Wirklichkeit schwerlich. Und so verfiel man in das andere Extrem. Man argumentierte: Wir Menschen kommen vom Stofflichen nun einmal nicht los, und, statt die Willenskraft durch ewige Kasteiungen zu zermürben, sollten wir erst einmal für die leiblichen Grundlagen geistigen Lebens, für Ernährung, Bekleidung, Behausung sorgen, und, je mehr solcher Bedürfnisse wir befriedigen können, um so eher können wir daran denken, Kultur ins Volk zu tragen. So steht Marx, so steht der wissenschaftliche Sozialismus zu unserm Problem. Danach wäre Kulturbetätigung heute selber ein Luxus, nur für die Reichen, und man hätte für eine Wirtschaftsverfassung zu sorgen, in der sich auch der Arbeiter diese Genüsse kaufen kann — Kunst

— Wissenschaft — Religion? das weiß man noch nicht genau — aber z. B. Moral, die sei heute auch nur für die, die es dazu haben, für die Satten. Wo nichts ist, habe auch die Ethik ihr Recht verloren. Etwas derb! Etwas geradezu! Aber im Kern zweifellos etwas Richtiges, daher allgemein übernommen auch von denen, die unsere Zustände auf der Basis des Gegebenen in allmählicher Arbeit bessern wollen. Staatliche Fürsorge, private Wohlfahrtsbestrebungen, soziale Reform — man kann die unermüdliche Hingabe der Tausende für all dies gar nicht verstehen, wenn man sich nicht immer den treibenden großen Gedanken dahinter vergegenwärtigt: hat sich unser Volk erst einmal aus der gröbsten materiellen Not herausgearbeitet, dann ist Hoffnung, daß auch in ihm der Sinn erwache für das, was das Leben erst lebenswert macht; dann ist Hoffnung auf eine alle Standes- und Bildungsunterschiede überbrückende Kulturgemeinschaft geistig strebender Menschen. Materielle Hebung der unteren Klassen! — Das bedeutet eine Vermehrung des Konsums; das ist eine Kulturrichtung, die sich mit der *Tätigkeit des Kaufmanns* von vornherein ganz anders und viel verständnisvoller begegnet als die verbrauchsfeindliche Kulturrichtung der Askese. Und so hat denn auch der soziale Fortschritt dem Kaufmanne, für den der Arbeiter ja hauptsächlich als Konsument in Frage kommt, eine erhebliche Steigerung seiner Umsätze und Gewinste gebracht. Das zeigt der Augenschein jedem, der nicht blind sein will, und das ist ja auch ein einfaches Rechenexempel. Also hier kämen sich Kultur und Kaufmann schon erheblich näher.

Hat sich denn aber nun die Hoffnung unserer Volksfreunde auch nur zum Teil erfüllt? Hat die unleugbare Verbesserung der äußeren Lage uns auch innerlich gebessert, uns frei und empfänglich für geistige Werte und Werke gemacht? Man braucht ja gar nicht weit zu gehen, um Leute zu finden, die in Geld und Wohlleben ersticken und doch geistig stumpfer sind wie das liebe Vieh. Der volle Bauch allein tuts nicht. Im Gegenteil, man sagt, er studiert nicht gern; er macht unfähig zu geistigem Schaffen, ebenso wie der ausgehungerte Magen des Asketen. Der Asket wird den Gedanken an das Materielle nicht los: er muß es immer von sich wegstoßen; und der Genüßling ebensowenig: er möchte es immer in sich hineinziehen. Beide werden nicht frei noch froh. Oder, ganz allgemein gesagt, übermäßige oder falsch gerichtete Bedürfnisbefriedigung ist ebenso wenig kulturförderlich wie ungenügende Bedürfnisbefriedigung.

Weder Mangel noch Überfluß sind der geeignete Nährboden für Volkskultur. Das richtige Maß des Konsums wird also irgendwo zwischen den beiden Extremen liegen. Und nun fragt es sich: Läßt sich dieser Punkt genauer bestimmen? Kann die Wissenschaft bestimmte Normen des Verbrauchs angeben, denen der einzelne nur zu folgen braucht, um sich physisch möglichst empfänglich und geeignet zu machen für geistige Betätigung irgendwelcher Art? Lassen sich auf diesen Zweck hin objektive, d. h. nicht von dem Gutdünken und den Gelüsten des einzelnen abhängige Normalien des Bedarfs feststellen? Sie müßten nach Art und Menge bestimmend sein. Sie müßten für jeden einzelnen Zweig des Verzehrs, für Ernährung, Kleidung, Behausung, Beleuchtung, Heizung usw. gegeben werden. Sie müßten in verschiedene Typen auseinanderfallen, je nach dem Alter, der körperlichen Konstitution, dem Berufe der Verbraucher. Sie müßten die Verschiedenheit der Klimaten, der Landesprodukte, der Anbauverhältnisse, des gegebenen Vorrats überhaupt berücksichtigen. Sie müßten schließlich in Rechnung ziehen die Unterschiede des Einkommens der einzelnen Verbraucher. Und auf der Basis dieses reich gegliederten Materials von Bedarfsnormen müßte jedem, der danach verlangt, ein bis ins einzelne ausgearbeiteter Plan der Haushaltung und der Lebenshaltung in die Hand gegeben werden können, der ihm sagt: So mußt du leben, das hast du zu verbrauchen, — nicht mehr, nicht weniger, nichts anderes — wenn du leiblich und geistig am leistungsfähigsten werden willst. — Nun, eine solche *praktische Konsumwissenschaft* gibt es noch nicht, aber — sie ist möglich. Und wenn nicht alle Anzeichen trügen, so ist sie im Entstehen. Eine ganze Reihe öffentlicher Bestrebungen drängt geradezu auf sie hin: die Anti-Alkoholbewegung, die Probleme der rationellen Ernährung, die Wohnungsreform, die Entwicklung zu gemeinschaftlichem Konsum usw. Die Konsumwissenschaft liegt gleichsam in der Luft und wartet nur auf einen frischen Wirbelwind, der sie zu einer kompakten Einheit zusammenballt. Die hygienische Wissenschaft hat ja ganz bedeutend vorgearbeitet, nur daß sie sich ihren Gesundheitsbegriff vielleicht zu einseitig nach körperlichen Kriterien zurechtmacht und die geistig kulturellen Perspektiven, auf die doch alles ankommt, etwas vernachlässigt. Im großen ganzen wird ja immerhin das Sprichwort zutreffen, daß im gesunden Körper ein gesunder Geist wohne, und darum werden die Normen der Hygiene der Grundstock der zu schaffenden Konsumwissenschaft sein. Aber sie allein genügen nicht; denn sie kümmern sich ferner zu wenig um das wirtschaftlich Gegebene, um das wirtschaftlich Mögliche. Ihre Rezepte gleichen ein wenig den Kochrezepten, die da beginnen: Man nehme — . ., aber nicht angeben, woher man nehmen soll. Sie verlangen eine Ergänzung durch ökonomische Forschungen, vor allem durch die bisher vernachlässigte oder falsch angefaßte Warenkunde, die uns angibt, wo und in welcher Menge, zu welchem Preis und in welcher Qualität alle die guten Dinge erhältlich sind, die die Hygiene uns empfiehlt.

Nun, zu dieser Konsumwissenschaft wird vorgearbeitet, das *Gesetzbuch des Bedarfs* wird kommen. Aber es wird wenig Nutzen stiften,

wenn nicht dafür gesorgt ist, daß seine Vorschriften auch befolgt werden. Durch staatliche Gewalt, etwa wie die Gesetze des Landes, können sie nicht erzwungen werden. Keiner läßt sich gern in die Töpfe gucken oder in die Art, wie er sein Geld anwendet, etwas dreinreden. Und die Herrschaft der Vernunft ist auch noch nicht da. Wir sind noch nicht so weit, daß jeder von selber das tut, was er als recht erkannt hat, daß jeder von selber seinen Bedarf nach den Regeln der wissenschaftlichen Konsumtion deckt. Und trotzdem ändern sich doch die Verbrauchssitten eines Landes, einer Bevölkerung, das lehrt die Geschichte, das lehrt die eigene Erfahrung. Sie ändern sich, und sie werden allmählich geändert. Durch das Beispiel der oberen Klassen, durch neue Gewöhnungen von Jugend auf, durch Einflüsse vom Ausland — siehe die Kleiderordnungen in China —, durch Fortschritte der Technik, durch soziale Änderungen z. B. in der Stellung der Frau — siehe das Buch von Sombart über Luxus und Kapitalismus. Vor allem aber werden sie geändert durch eine suggestive Einwirkung auf die Massen seitens derjenigen, die von einer Änderung der Verbrauchssitten Nutzen ziehen — *das aber sind die Kaufleute.* Man mag es begrüßen oder bedauern, Tatsache ist, daß der Handel die Richtung des Verzehrs zum großen Teil mitbestimmt. Das gilt nicht nur von den Mode-Industrien — in der Art, wie man sich ernährt und sich einrichtet, wie man wohnt und sich vergnügt, überall ist es der Unternehmer, der nach Lamprecht heute den Verzehr kommandiert. Er macht mit seinem Publikum, was er will. Er will aber nicht immer, was die Kultur will. Es liegt gar nicht in seinem Interesse, den Konsum immer im Sinne einer Veredelung und Regelung zu lenken. Er will vor allem mehr verkaufen und mehr verdienen als bisher. Daher sind die Wege der heutigen Wirtschaft andere als die der Kultur und ihr häufig entgegengesetzt. Darum geht es auch so langsam vorwärts mit der Reform unseres Bedarfslebens. Unsere Kulturfreunde sagen sich: Wozu all unsere Ratschläge, wenn sie doch nur auf dem Papier bleiben, wenn der Händler mit seinen kulturfremden Tendenzen und Lockungen doch alles niederreißt, was wir in mühseliger Forscher- und Erzieherarbeit aufbauen. Und weil sie sich überzeugt haben, daß es ohne oder gegen den Kaufmann schlecht geht, kommen sie heute zu ihm und fragen: Läßt sich dieser Zustand denn nicht ändern? Können Wirtschaft und Kultur nicht irgendwie zusammengehen? Theoretisch nähern wir uns der Lösung des Konsumproblems. Wollen die Kaufleute bei der praktischen Durchführung mithalten? Die Produktion der kulturdienlichen Güter anzuregen, zu organisieren, zu überwachen, die richtigen Gütersorten und die richtigen Gütermengen an den Markt und an den Mann zu bringen, für Regelung und Sättigung des Volksverzehrs Stimmung zu machen, die suggestive Macht ihrer Propaganda in den Dienst der Vernunft zu stellen — das sind die neuen Aufgaben, die von seiten der Kultur dem Kaufmanne und dem Unternehmer gestellt werden.

Es ist häufig gar nicht so schwer, ein kulturverständiger Berater und Erzieher des Publikums zu sein. Der Kunde weiß vielleicht ganz gut, welche der angepriesenen Waren zweckgemäß, gesundheitsdienlich, kulturförderlich sind und welche nicht. Er ist ja durch Schule und Haus und dann durch die Presse, durch Bücher und Vorträge, durch den Arzt oder Bekannte genügend aufgeklärt. Aber, wie wirksam könnte ein verständiger Detaillist unsere Sache unterstützen, wenn er mit dem Verhandlungsgeschick und der Überredungsgabe, mit dem Takt und der Diskretion, die ihm eigen sind, an diese Ratschläge gerade in dem Momente erinnerte, wo der Kunde die Nutzanwendung davon machen soll, in dem Augenblicke des Einkaufs. Nur muß der Kaufmann, um belehren zu können, selber was gelernt haben. Auf die Prospekte der interessierten Fabrikanten darf er sich allein nicht verlassen, er soll sich auch die Richtung seiner Käuferpädagogik nicht bestimmen lassen von Pseudogelehrten und sogenannten Naturheilkundigen, die mit viel Geschrei und wenig Verstand ihre Weisheiten in die Welt posaunen. Es tun sich ja jetzt aller Orten Geschäfte auf, die in Reformwäsche, Reformnahrung, Reformkleidung und dergleichen machen und einige tun so, als sei mit ihren Artikeln nun das letzte Wort der Wissenschaft gesagt, und jeder Zweifler ein Verbrecher an der Menschheit. Unsere Händler tun im eigenen Interesse besser, engeren Anschluß zu suchen an die Vertreter der legitimierten Gesundheitsforschung, die ihnen denn doch solidere Aufschlüsse geben können als irgendein fauler Rohkostapostel oder ein Fanatiker in reiner Wolle oder sonst einer der vielen Gesundheitsnarren, die mit ihren Allerweltsrezepten das Publikum und die Händler irritieren. Ich wundere mich immer über unsere kaufmännischen Fachvereine. Für juristische Nöte haben sie alle ihren spezialkundigen Syndikus. der sie in kniffligen Branchefragen beratet und über neue Gesetze auf dem Laufenden erhält. Warum sichern sie sich nicht die Dienste eines Gelehrten, Arztes, Volkswirts oder Kunstverständigen, dessen Persönlichkeit die Gewähr bieten müßte für unbedingte Integrität, und der nun von seiner unparteiischen Warte aus die einschlägigen Fortschritte in Wissenschaft und Geschmack meldete, darüber für die Vereinsmitglieder Vorträge hielte, Gutachten abgäbe und Sprechstunden einrichtete. Denn daß der Geschäftsmann weiß, welche Waren er mit gutem Gewissen empfehlen kann und welche nicht, das gehört doch auch zu seinen allgemeinen Standesinteressen, und ich meine, zu seinen allerwichtigsten.

Bei näherem Zusehen ergeben sich freilich Schwierigkeiten. Es gibt nämlich nur sehr wenige Artikel, von denen man sagen kann, sie seien

auf alle Fälle schädlich, ihre Verwendung sei für jedermann und in jeder Menge zu verwerfen, ähnlich wie es in der Medizin sehr wenige absolute Gifte gibt. Daher denn auch diejenigen, die heute — gewiß in trefflichster Absicht — das Panier der Qualitätsware entrollen, sich denn doch die Sache ein bißchen zu einfach vorstellen, soweit sie nämlich alle Massenfabrikation, alle Surrogate und Imitationen, alle Sekundaqualität kurzerhand verwerfen. Die plumpe Unterscheidung zwischen Gut und Böse versagt bei der Beurteilung der Waren ebenso wie überall sonst. Der Genuß eines Nahrungsmittels z. B. kann schädlich sein für einen geistigen, unbedenklich für einen Handarbeiter; die normale Ration notwendig, die doppelte vom Übel. Was in Amerika billige Volksspeise ist, wäre für uns ein unerschwinglicher Luxus, den wir durch wohlfeile Genüsse ersetzen müssen. Eine Familie von 6000 M Einkommen kann sich eine Anschaffung gönnen, eine solche von 3000 würde töricht wirtschaften, wenn sie es täte und dringendere Bedürfnisse zurückstellte. Der Verkäufer kann, streng genommen, gar nicht die Anschaffung eines bestimmten Konsumartikels in der und der Menge, in der und der Qualität empfehlen, wenn nicht schon ein bestimmter Haushaltungsplan, ein Sollbudget für den betreffenden Kunden vorliegt, in dem nun wieder eine bestimmte Summe für diesen bestimmten Konsumzweck von vornherein ausgeworfen ist. Ohne das, was wir das Gesetzbuch des Bedarfes nannten, kommt der Verkäufer und der Unternehmer gar nicht aus, wenn er mit einer Regelung des Volksverzehrs, wie sie uns vorschwebt und wie sie die Kulturentwicklung fordert, wirklich Ernst machen will. Und er brauchte vielleicht gar nicht zu warten, bis dieses Gesetzbuch in allen seinen Paragraphen vollendet vorliegt. Denn erstens wird ja eine Wissenschaft nie ganz fertig, und zweitens könnte er selbst vielleicht am meisten zu den Fortschritten der Bedarfslehre beitragen, wenn er einmal mutig in der Praxis einen Anfang machte, wenn er auf Grund des heutigen Standes der Hygiene, der Warenkunde usw. sich von ihren berufenen Vertretern detaillierte Haushaltungstabellen für verschiedene Familien, Einkommen usw. ausarbeiten ließe — lückenhaft, anfechtbar, sehr verbesserungsbedürftig — alles zugegeben! Aber es wäre wenigstens eine erste Grundlage da, auf der sich nun ein ganz neuartiges System, eine bisher nicht gekannte Betriebsart des Detailgeschäftes aufbauen könnte.

Wie würde solch ein Unternehmen aussehen? Selbst auf die Gefahr der Seltsamkeit hin wollen wir den Versuch wagen, uns eine Vorstellung davon zu machen. Es würde sich zunächst nicht auf einen besonderen Warenzweig, auf das Spezialgeschäft beschränken können; es würde, folgerecht gedacht, das gesamte Bedarfsleben seiner Kundschaft gleichsam in Generalentreprise, im Abonnement zu übernehmen haben. Aber es würde gar nicht so einfach sein, Kunde zu werden. Der Reflektant hätte zunächst weitgehende Aufschlüsse zu geben über sein Einkommen, seinen Beruf, seine Familienangehörigen usw. Dann hätte man sich von dem Vertrauensarzte der Firma, bei welcher man sich für seinen Gesamtbedarf gleichsam einkauft, genau untersuchen zu lassen. Der hätte dann an der Hand von fix und fertig vorliegenden Normtabellen festzustellen, in welche der zahlreichen Kategorien von Konsumenten die einzelne Person einzureihen wäre. Zuletzt träte der Markt- und Warenkenner in Aktion, um in diesen Tabellen je nach der Marktlage, den Ernteverhältnissen, dem Saisonwechsel etc. den konkreten Bedarf für die fragliche Haushaltung auf bestimmte Termine hin einzutragen und zu veranschlagen. Mit diesem Budget nun käme der Verkäufer zum Käufer und würde ihm sagen: Dieses sind unsere Vorschläge, wir überlassen dir innerhalb dieses streng verbindlichen Rahmens im einzelnen eine engere Auswahl je nach deinem Geschmack, deinen Passionen, deinen Eigenheiten. Du darfst auch bestimmte Bedarfszweige, sagen wir Kleidung oder Vergnügen, wo du allein nach deiner individuellen Willkür bestimmen willst, ganz ausschließen. Auch können wir dich für unvorhergesehenen Bedarf irgendwie versichern. Jedenfalls für den Bedarf, den du bei uns deckst, übernehmen wir und nicht du, wenigstens in großen Linien, die Versorgung und Verantwortung. Wir zwingen dich nicht, haben ja gar keine Möglichkeit dazu, du bindest dich freiwillig und behältst das Recht, jederzeit zurückzutreten.

Der Einwand liegt nahe, daß solchem Unternehmen die Kunden fehlen werden. Niemand, am wenigsten die Frauen, würden zu einer solchen Beschränkung der Persönlichkeit ja sagen wollen. Nun, die große Menge, soweit nicht die Not von selber zwingt, heute sicher nicht, das ist ohne weiteres zuzugeben. Aber es gibt doch schon jetzt eine ganze Reihe meist geistig tätiger, zugleich auch geistig hochstehender Menschen, die ihrem Selbstbestimmungsrecht in Sachen des materiellen Verzehrs mit Freuden entsagen würden, wenn sie durch diesen Verzicht ihren Kopf und ihre Zeit völlig frei bekämen für ihre geistigen Interessen. Gerade diese Kreise erkennen heute mehr und mehr, daß man, um seinen Bedarf nach eigenem Ermessen und doch vernunftgemäß zu decken, eine Unmenge Zeit, Studien und Arbeit anwenden müßte; sie wären so froh, wenn ihnen diese Sorge, diese Qual der Wahl nach dem Prinzipe der Arbeitsteilung von fachkundiger Seite abgenommen würde. Es sind das ferner Menschen, die ihr Recht auf Persönlichkeit nicht schon dadurch verkümmert glauben, daß sie sich in ihrem leiblichen Verzehr gewisse Beschränkungen auferlegen, wofern sie nur im Bezirke des Geistigen ihre Eigenart und ihren individuellen Reichtum sich erhalten und entwickeln können — eingedenk des Goetheschen

Wortes: Äußerlich begrenzt, im Innern grenzenlos. — In welcher Form, in welcher Ausdehnung ein solches kaufmännisches Unternehmen zu inszenieren wäre, das muß der Versuch lehren. Man kann an Institute denken, die das Prinzip ganz folgerecht nach der strengsten Observanz durchführen, und kann sich andere denken, die der herrschenden Neigung nach Selbständigkeit der Auswahl weitgehende Zugeständnisse machen. Ohne Kompromisse wird keine Idee verwirklicht. Die Warenhäuser und diejenigen Konsumvereine, die heute schon so gut wie alles liefern, böten die geeignetsten Formen, an die sich eine solche „Abteilung für regulierten Bedarf" zweckmäßig angliedern ließe. Aber auch die Spezialgeschäfte, die sich ja bereits zu Verbänden zusammenschließen, könnten, etwa in der Form der beschränkten Haftung sich für den gleichen Zweck vergesellschaften — und blieben, was die Hauptsache ist, geschäftliche Unternehmungen im üblichen Sinne. Sie erfüllten eine Kulturmission und blieben doch dem privatwirtschaftlichen Prinzipe treu, indem sie den Unternehmern je nach Umfang steigende Überschüsse lieferten. Nicht dadurch, daß sie den einzelnen Verbraucher zu steigenden Ausgaben verlocken wie heute — denn sein Ausgabebudget soll ja ein mehr oder minder feststehender Posten sein —, sondern dadurch, daß sie immer weitere Kreise des Publikums für die Idee gewinnen und, was heute vielleicht nur für eine kleine Elite möglich ist, später einmal zum Allgemeingute machen: *individuelle Bedarfsdeckung nach rationellen Gesichtspunkten unter berufsmäßiger Verwaltung.*

Der Kaufmann und sein Fachunterricht bis zum 18. Jahrhundert

von Ed. Weber, Leipzig.

EIN noch wenig beachtetes Forschungsgebiet ist die Geschichte unseres kaufmännischen Bildungswesens. Von dem, was zeitlich vor der 1831 erfolgten Eröffnung der Öffentlichen Handelslehranstalt zu Leipzig liegt, hat man im allgemeinen nur die dunkle Vorstellung, daß ein „gewisser" Joh. Gg. Büsch im 18. Jahrhundert zu Hamburg eine private „Handlungsakademie" besessen habe. Daß man auch schon vor der Mitte des 18. Jahrhunderts ein Handelsschulwesen in Deutschland gehabt haben könnte, wird in der Regel nicht einmal vermutet. Und doch lassen sich private deutsche Handelsschulen bis mindestens zum 15. Jahrhundert zurück noch nachweisen.

Im 15. Jahrhundert (in Lübeck bereits im 14. Jahrhundert) begann sich die sogenannte „deutsche" Schule gegenüber den kirchlichen Anfeindungen durchzusetzen. Bis dahin hatte man fast überall nur Lateinschulen für die Oberschicht der städtischen Bevölkerung gekannt, Schulen, in denen wirklich nicht mehr als ein wenig Latein gelehrt wurde — manchmal sogar nur mündlich, so daß ein Lateinschüler noch nicht einmal schreiben zu können brauchte! Das Lesen und Schreiben deutscher Texte und das Rechnen wurde von den Lateinschulen ganz vernachlässigt. Höchstens bildete der Unterricht darin einen privaten Nebenerwerb geschickter Lateinlehrer.

Im allgemeinen gab es ja auch im Mittelalter nur wenige, die Bildungsbedürfnisse dieser Art hatten. Lange Zeit genügte es auch für die meisten Kaufleute (deren es übrigens nur erst Krämer und Tuchhändler gab), wenn der eine oder andere Zunftgenosse die vom Stadtschreiber aufgesetzte Zunftrolle lesen konnte, und wenn man das primitive Volksrechnen jener Zeit einigermaßen beherrschte, das noch mit einem Mechanismus von Linien und Rechenpfennigen und mit lateinischen Zahlzeichen arbeitete — das sich schon im Addieren kaum auskannte und vor dem Dividieren eine heilige Scheu besaß. Diese geringfügigen Lese- und Rechenkenntnisse, ebenso wie die Kunst, den eigenen Namen zu zeichnen, erwarb man am besten beim Stadtschreiber. Der war ein Allerweltsmann, dem Rate wie den Bürgern unentbehrlich wegen seiner Künste und seiner Kenntnis der bürgerlichen und städtischen Geschäfte. Als Lehrer war er nicht so weltfremd wie der Lateinlehrer, vielleicht auch billiger, vor allem aber war er gewandt im Rechnen, während jener höchstens etwas Algebra lehren konnte.

Was der Schreiber nicht selber als Lateinschüler usw. gelernt hatte, konnte er sich im Dienste seiner kaufmännischen Mitbürger bald aneignen, die, wenn sie einmal in die Verlegenheit kamen, die Feder ansetzen zu müssen, seine Hilfe (oder auch die eines geistlichen Schülers: clericus, daher das englische clerk für Handlungsgehilfe!) in Anspruch nahmen. Selten genug kam das ja vor, denn die Krämerei und der Tuchausschnitt bedurften damals noch viel weniger als heute der Kopfarbeit und schriftlicher Arbeiten; es war auch noch jedermann sein eigener Großhändler, d. h. Einkäufer auf den nächsten Messen und Märkten, und von Buchhaltung hatte man schon gar keine Ahnung. Aber, wie gesagt, zur Not hatte man ja den Schreiber zur Hand, und wer selber schreiben und rechnen lernen wollte, der ging denn auch zu ihm in die Schule; in die „deutsche" Schule, wie man im Gegensatz zur Lateinschule sagte.

Mit dem wachsenden Zuspruch wurde das deutsche Schulhalten allmählich an allen größeren Orten ein einträgliches Geschäft, so daß sich mancher ihm jetzt im Hauptberufe widmen konnte. Zugleich entstand den deutschen Schulen

aber auch die schon erwähnte Feindschaft der Lateinschulen, die um ihren Schülerbestand fürchteten. Das Bedürfnis war jedoch so groß, daß nicht einmal päpstliche Bannbullen die deutschen Schulen ganz unterdrücken konnten (so in Hamburg). Sie tauchten eben als Bei-, Klipp- oder Winkelschulen an allen Ecken und Enden wieder auf. Schließlich mußte die Geistlichkeit den Kampf aufgeben; nur durften den Übereinkommen nach die neuen Schulen nicht auch im Latein unterrichten wollen. So sollten 1420 in Braunschweig die deutschen Schulmeister nicht mehr lehren, „wan schriven and lesen dat Alfabet vnd düdsche Boke (Buchführung?) vnd Breve". Auch in Hamburg sollten 1456 „die Meyster der Scryffscolen eren Scryffscoleren allene dudesche scrifte, breve vnde böke leren oder leren laten" — das „leren laten" deutet bereits auf Gehilfen der Schulmeister hin. Um die Überwachung zu ermöglichen, war jetzt eine ratsseitige Genehmigung notwendig, und während die genehmigten Anstalten einen Anstrich von Öffentlichkeit gewannen, galten die nicht genehmigten von nun an als Winkelschulen. Als die zugelassenen deutschen Schulhalter später Zünfte bildeten, wurden die nicht zugelassenen von ihnen als Bönhasen und Pfuscher grimmig verfolgt; ganz wie bei den Handwerkern kämpfte man jetzt um Amt und Nahrung.

Vom 16.—18. Jahrhundert baute sich das städtische Schulwesen an größeren Orten etwa so auf, daß zu unterst eine unbestimmte und wenig überwachte Menge von Bet- und Leseschulen standen; auch von Frauen abgehaltene Näh- und Strickschulen gab es schon. Das waren die Schulen fürs Volk. Die jungen Patrizier und überhaupt die Oberschichten besuchten als künftige Geistliche, Gelehrte, Schreiber usw. nur die Lateinschule, als künftige Kaufleute aber zuerst die Lateinschule und dann hinterher noch eine bessere deutsche Schule zur Erlernung praktisch brauchbarer Kenntnisse.

Die deutschen Schulen von den Bet- und Leseschulen an aufwärts waren wieder unter sich verschieden abgestuft. Im einzelnen läßt sich nur wenig darüber sagen. Sicher ist nur, daß die Aufnahme des deutschen Schreibunterrichts bereits eine höhere Stufe bedeutete, und daß mit der Einbeziehung des Rechenunterrichtes die höchste Stufe der Entwickelung, wenigstens im Mittelalter, erklommen war. Ein eigentlicher Korrespondenz- und ein besonderer Buchhaltungsunterricht war bei uns noch nicht vorhanden; diese Fächer entstanden erst später aus einer Art von angewandtem Schreiben und Rechnen. Im Schreiben und besonders im Rechnen gewannen die deutschen Schulen ganz den Charakter von Handelsschulen, denn fast nur der künftige Kaufmann bedurfte dieser Künste und besuchte diesen Unterricht. Diejenigen Schulen, an denen dieser Fachunterricht die Hauptsache, der elementare Leseunterricht aber die Nebensache war, oder an denen er überhaupt fehlte, hießen in der Regel „Schreib- und Rechenschulen", ihre Meister aber „Schreib- und Rechenmeister". Für Schreibmeister sagte man auch „Modist", was soviel wie à la mode-Schreiber, d. h. Schreiber der neuesten und besonders der kaufmännischen „Hände", bedeutete. Als Rechenmeister nannten sie sich später auch wohl „Mathematici", besonders in Nürnberg, wo sie regelmäßig auch die Algebra (die „Koß") mit gelehrt haben. Da wir ihre Schulen als *unsere ältesten Handelsschulen* ansehen müssen, so sind sie selber auch *die ältesten deutschen Handelslehrer.*

In den kleineren Städten konnte der bessere deutsche Schulhalter natürlich noch weniger als in den großen ganz von den späteren Kaufleuten leben. In den großen konnte er zur Not durch auswärtige Schüler, die bei ihm zugleich in der Kost waren, bestehen, ja, bei seinem Geschäft sogar sehr wohlhabend werden. An kleinen Orten mußte er aber entweder seine Schule zugleich als Bet- und Leseschule aufmachen (unter Mithilfe seiner Frau auch wohl als Strickschule) oder er mußte mit der Arbeit des Schulehaltens in erhöhtem Maße auch die ursprünglichen Hauptgeschäfte eines Schreibers und Hilfskontoristen (Vorläufer unserer Stundenbuchhalter!) vereinigen. Mancher ist auch als eine Art Wanderlehrer von Ort zu Ort gezogen. Besonders die kleinen Städte suchten sogar solche Leute heranzuziehen, so 1632 Dillingen, und sie unterstützten sie. Zu eigentlichen städtischen Gehaltszahlungen dürfte es aber nicht gekommen sein. Übrigens hatte auch mancher Schulmeister aus den von ihm verfaßten Rechen- und Buchhaltungswerken und aus den nach seiner Hand gestochenen Schreibvorlagen eine ganz hübsche Einnahme. Diese Arbeiten scheinen meistens im Selbstverlag oder für eigene Rechnung der Verfasser herausgekommen zu seiu. Im allgemeinen waren auch Privatstunden nicht selten und, da gut bezahlt, auch sehr willkommen. Alles in allem konnte ein halbwegs geschickter Schulmeister wohl auskommen, und sein Gewerbe stand in hohem Ansehen. Karl V. und andere Kaiser sollen sogar Nürnberger Schreib- und Rechenmeistern Hofrang verliehen haben.

In der Blütezeit der deutschen Schreib- und Rechenschulen, die wir etwa von 1550—1700 ansetzen müssen, waren die deutschen Schulhalter im allgemeinen und die Schreib- und Rechenmeister im besonderen an vielen Orten zu Zünften vereinigt, die nach Zweck und Ziel, Organisation und Tätigkeit aufs Haar den Handwerkerzünften glichen. Die Zunftmeister bildeten auch die künftigen Schulmeister wieder aus, die sich also nicht mehr aus dem Schreiberstande rekrutierten. Die Ordnung ihrer Lehr- und Gesellenjahre war ähnlich den Handwerksgebräuchen. Besonders bemerkenswert ist, daß die Gehilfen durch ihre Arbeit auf den Kontoren — übrigens ein wirksames Hemmnis der Entstehung eines eigentlichen Kontorpersonals —

mit der Praxis in Fühlung bleiben mußten. Doch davon ein andermal.

Man hat wohl gemeint, die deutschen Schulmeister seien, da sie vor allem die angehenden Handlungsbeflissenen unterrichteten, vorher selber Handlungsgehilfen gewesen. Das trifft für die Zeit bis zum 18. Jahrhundert jedenfalls nur ausnahmsweise einmal zu, und es ist auch, je weiter zurück wir die Entwickelung verfolgen, desto unwahrscheinlicher, weil es vorher außer den mittätigen Kaufmannssöhnen so gut wie gar keine Handlungsgehilfen gegeben hat. Von 1566 bis 1635 hatten 22 Baseler Tuch- und Großhandlungen nur 46 „Gesellen" gehabt, und 36 Spezereigeschäfte, Apotheken usw. hatten es in dieser Zeit nur auf 90 Gesellen (Knechte, Diener) gebracht*). Die meisten von ihnen standen im Range unserer Markthelfer, Packer oder Ladenbedienten, denn die Kontortätigkeit war noch ganz nebensächlicher Natur. Man darf sich durch vereinzelte Kontoristen bei den Fuggern usw. nicht über die Gesamtverhältnisse täuschen lassen.

Abgesehen von den Kaufmannssöhnen wieder gab es auch so gut wie gar keine Handlungslehrlinge, jedenfalls aber vor dem 17. Jahrhundert keine bestimmte Lehrzeit**). Die sogenannte Lehrzeit der Hanseaten im Londoner Stahlhof usw. (um 1500 sieben Jahre) war nur ein vorgeschriebener Auslandsaufenthalt und keine Lehre in unserem Sinne. Der Baseler Kaufmann Ryff „lernte" zuerst zwei Jahre bei seinem Vater und dann noch sieben Jahre lang bei drei verschiedenen Herren; dann wurde er selbständig. Dergleichen Beispiele sind uns viele bezeugt. Am frühesten hat der Kleinhandel eine bestimmte Lehrzeit vorgeschrieben. Natürlich nur, um die junge Konkurrenz hintanzuhalten, denn gerade in ihm gab es ja am wenigsten zu lernen. Im Großhandel entstand eine Lehrzeit, indem befreundete Kaufleute ihre Söhne für bestimmte Zeit austauschten oder sie mit ins Ausland nahmen, besonders wenn sich dort, wie in Italien, berühmte Handelsschulen befanden.

In der Regel hatte der bessere junge Kaufmann, der in das väterliche oder in ein befreundetes Geschäft kam, vorher die Lateinschule seiner Heimat und darauf eine deutsche Schule besucht. Die Dauer seines Schulbesuches hing davon ab, wann er selber oder sein Vater glaubte, daß er nun genug gelernt hätte. Latein lernte der spätere Kaufmann teils als künftiger Ratsherr, teils weil es nun mal ebenso, wie vom 17. Jahrhundert an das Französisch, „dazu gehörte". Ja, bis zur Mitte des 14. Jahrhunderts war Latein sogar eine Art Geschäftssprache gewesen. Die ältesten deutschen Handelsbriefe und Geschäftsbücher, die erhalten geblieben sind, sind alle in einem freilich recht schlechten Latein oder in einer greulichen Mischung von Latein und Deutsch geschrieben. Vielleicht sind diese Schriften gar nicht von den Kaufleuten selber, sondern von ihren clerici aufgesetzt worden.

Später wurde also der Besuch einer ergänzenden deutschen Schule immer nötiger, bevor der Jüngling ins Geschäft kam. Wer ganz gründlich vorbereitet sein sollte, den schickte sein Vater jetzt auch wohl, wie vordem nach Venedig und Brügge, nach Nürnberg oder Lübeck, Hamburg usw. zu einem der berühmten deutschen Rechenmeister in die Schule. Jedoch auch in diesen Schulen blieb man nur so lange, als man selber es für nötig hielt; über $1\frac{1}{2}$—2 Jahre scheinen es aber nie geworden zu sein. Auch die Kostenfrage war wichtig. In Lübeck nahm man 1656 fürs Rechnen von einem Schüler 1 Rthlr., fürs Schreiben $\frac{1}{2}$ Rthlr., fürs Lesen 1 ℔ lübisch und dazu als Holzgeld für den Winter von jedem 1 ℔ lübisch oder wenigstens 12 s. Was man für die Kost nahm, ist mir nicht bekannt. 1532 zahlte Lucas Rem für seinen Sohn an einen Venediger Schulmeister einschließlich des Unterrichts monatlich fünf Dukaten, doch mag Venedig wohl ein teures Pflaster gewesen sein.

Sicher ist jedenfalls das eine, daß man schon im Mittelalter auch vor hohen Kosten nicht zurückschreckte, wenn man dem Erben eines Handlungshauses eine gute theoretische Fachbildung geben wollte. Die Praxis allein genügte nicht, ja, man kann sagen, daß sie bei allen etwas höheren Anforderungen von jeher versagt hat. Das muß wegen der vielfach verbreiteten phantasievollen Schilderungen der „guten" alten Zeit nachdrücklich betont werden. Eine handelstheoretische Ausbildung gab es bereits, als die Einrichtung der kaufmännischen Lehre noch keine bestimmten Formen angenommen hatte; als letztere aber zu einer gewohnten Erscheinung geworden war, war auch der Lehrling weniger mehr der Lernende, als er der billige und gefügige jugendliche Arbeiter geworden war. Im Ladenhandel verlangte man eine unerhört lange Lehrzeit (bis zu acht Jahren) und im Großhandel statt dessen ein so viel höheres Lehr- oder Kostgeld — man hatte also nur die Wahl zwischen zwei Übeln.

Wie gestaltete sich nun der Unterricht in den Fächern, die in den Schreib- und Rechenschulen gelehrt wurden?

Darüber ist eigentlich nur zur sagen, daß beinahe alles dem Schüler überlassen wurde, der die Vorlagen usw. des Lehrers nachzuschreiben und nachzurechnen hatte, bis er glaubte, die Sache zu beherrschen. Es hat zwar nicht an guten pädagogischen Gedanken und Anläufen gefehlt, aber im ganzen blieb jeder Schüler auf sich angewiesen. „In der Privat" mag es besser gewesen sein, als im Klassenunterricht — unter Klassenunterricht ist damals nämlich nicht viel mehr als die Aufrechterhaltung der Disziplin über einen „Haufen" zu verstehen gewesen. Die

*) Geering, Hdl. u. Ind. d. Stadt Basel, S. 443.

**) Vgl. B. Penndorf, „Paulus Behaim (1519—1568), Lehr- und Wanderjahre eines deutschen Kaufmanns im 16. Jahrhundert" in Nr. 2, Jahrg. VI, und meinen Aufsatz: „Der Handlungslehrling vor 200 Jahren" in Nr. 2, Jahrg. V des Beiblattes.

Fuchtel und der Esel (asinus) blieben auch den älteren Schülern nicht immer erspart. Man prügelte gern und viel, und wo viel geprügelt wurde, da galt der Lehrer leicht für einen ernsten Mann, den man empfehlen mußte.

Im Rechnen, dem Hauptfache, wurden natürlich nur kaufmännische Stoffe durchgearbeitet. Schon die Rechenbücher des 15. Jahrhunderts zeigen die meisten unserer heutigen Aufgabengruppen. Das Unterrichtsziel war die Beherrschung einer Unmenge von Regeln durch den Schüler; zu einem tieferen Verständnis waren ja die Rechenmeister selber noch nicht gekommen. Häufig lernte man hier auch die Algebra, wie denn überhaupt die alten Schreib- und Rechenmeister kein durchaus geschlossenes Arbeitsgebiet hatten, sondern sich den Unterrichtsbedürfnissen ihrer Stadt wohl anzupassen gewußt haben.

Ganz eigentümlich berührt es uns, daß die Buchhaltung einst ein Stück des Rechenunterrichts gewesen ist oder genauer: eine Anwendungs- und Übungsform des Rechnens und des Schreibens. Dabei war den Rechenmeistern mindestens seit dem 17. Jahrhundert wohl überall die systematische doppelte Buchführung bekannt, die seit Paciolis 1494 zuerst erschienenem Werk ein selbständiges Fach hätte bilden können. Noch am Ende des 18. Jahrhunderts scheint es bei Büsch in Hamburg ein Fach „Buchhalten und Warenkalkulationen" gegeben zu haben. Im allgemeinen gewann aber die Buchführung im 18. Jahrhundert den Vorrang unter den kaufmännischen Fächern, und das Rechnen, von dem nun auch die Volksschulen wenigstens die vier Spezies lehrten, trat etwas dahinter zurück. Wo man jedoch auch das Buchhalten bereits als solches lehrte, scheint man dennoch über einige Übungen im Aufsuchen des Debitors und Kreditors nicht hinausgekommen zu sein. Übrigens nannten sich die Modisten und Rechenmeister, je mehr die Buchführung von ihnen besonders gelehrt wurde, auch gern „Buchhalter" (oder Buchhaltungsmeister), was zugleich etwas an ihre praktische Hilfsarbeit auf den Kontoren erinnern mag.

Deutsch als solches wurde in den „deutschen" Schulen niemals getrieben. Das Ziel des Unterrichts war vielmehr, dem Schüler das Lesen und Schreiben beizubringen, was allerdings an deutschen Texten geschah. Man nahm dazu in den unteren Schreibschulen hauptsächlich Bibelsprüche und dergleichen, besonders seit der Reformation, die dem Laien die Bibel und das Gesangbuch gebracht hatte. In den besseren Anstalten, die unsere Handelsschulen vertraten, nahm man statt dessen auch Sendbriefe, Quittungen, Verträge usw., auch wohl Buchhaltungstexte, soweit die nicht schon im Rechnen mit vorkamen. Einen eigentlichen Korrespondenzunterricht hat es aber vor dem Ende des 18. Jahrhunderts nicht gegeben, weil die Korrespondenz infolge des persönlichen Zusammentreffens von Käufer und Verkäufer praktisch ziemlich bedeutungslos war. Man muß auch bedenken, daß gerade die Korrespondenz leicht aus den seit Anfang des 18. Jahrhunderts erschienenen Selbstunterrichtswerken zu lernen war, wenn man nur seine Muttersprache beherrschte.

Das Schreiben, auf welche Fertigkeit es in dem frühesten Deutsch- oder Korrespondenzunterricht vor allem ankam, verlor seine Bedeutung für die Schreib- und Rechenschulen in dem Maße, als es durch die Volksschulen allgemein gelehrt wurde. Vorher war es eine reine Berufsfertigkeit gewesen und als solche bis zu einer Vollkommenheit geübt worden, für die wir heute weder Zeit, noch Geduld, noch Lohn finden würden. Besonders seitdem der Nürnberger Schreib- und Rechenmeister Joh. Neudörfer in der ersten Hälfte des 16. Jahrhunderts die besseren Verkehrsschriften seiner Zeit (zum Teil von Dürer verbessert!) populär gemacht hatte, standen immer neue Schriftkünstler auf. Schon Ende des 15. Jahrhunderts war es nicht selten, daß ein Meister zwölf verschiedene Schriften beherrschte und lehrte. Diese Leute schrieben buchstäblich wie gestochen und verstanden sogar ganze Figuren (Menschen, Schiffe, Ornamente usw.) mit einem Federzuge aufs Papier zu werfen. Je vielseitiger und gewandter jene Handelslehrer im Schreiben waren, desto berühmter waren sie anscheinend; jedenfalls waren alle bedeutenden unter ihnen zugleich hervorragend tüchtige Schreiber.

In welchem Umfange die Wechsellehre und Teile der Rechtslehre, der Handelslehre und Handelsbetriebslehre im Unterricht schon berücksichtigt wurden, darüber habe ich keine Anhaltspunkte gefunden. Der Wechsel wird wohl mit anderen „Briefen" zusammen zuerst im Schreiben darangekommen sein, später auch im Rechnen. Alles andere beschränkte sich sicher nur auf eingestreute Bemerkungen, bis allmählich, aber nachweisbar erst wieder im 18. Jahrhundert, eine Kombination aus Korrespondenz- und Buchführungsunterricht entstanden war, die nach Geschäftsgängen (nicht nach bloßen Buchhaltungsgängen) arbeitete und darum als ein Vorläufer unseres heutigen Konzentrationsunterrichtes angesehen werden muß. Sogar eine eigentliche, d. h. privatwirtschaftliche Handelsbetriebslehre entstand im 18. Jahrhundert. Ihre literarischen Anfänge lassen sich bis ins 16. Jahrhundert zurück verfolgen; im Unterricht hat sie aber vor dem 18. Jahrhundert keinerlei Bedeutung gehabt. Auch die Handelsgeschichte und die Handelsgeographie, ferner das Handelsrecht waren vor dem Aufkommen der Handelsrealschulen („Handlungsakademien") im 18. Jahrhundert in den Schulen unbekannt. Bis zur Mitte dieses Jahrhunderts blieben das bloße kaufmännische Schreiben, d. h. Schreibübungen an mehr oder weniger kaufmännischen Texten, und das kaufmännische Rechnen mit Einschluß des Buchhaltens, das im allgemeinen ja nur als ein ange-

wandtes Rechnen angesehen wurde, die Handelsfächer schlechthin.

Der fremdsprachliche Unterricht, vom Latein abgesehen, war zunächst ganz unbekannt gewesen. Der Kaufmann lernte die lebenden Sprachen an Ort und Stelle in Venedig, Lyon, London, Bergen, Nowgorod usw. Doch war die Erlernung der Sprache dabei nicht so wichtig, wie das Bekanntwerden mit den fremden Handelsgewohnheiten und mit den Geschäftsfreunden. Natürlich sind es verhältnismäßig immer nur wenige deutsche Kaufleute gewesen, die einen Teil ihrer Ausbildung im Auslande erwarben; die meisten blieben selbstverständlich daheim im Laden und im Gewölbe. Als bei uns ein selbständiger Großhandel entstand, blieb der Kaufmann erst recht zu Hause und ließ seine auswärtigen Angelegenheiten von Faktoren, Liegern usw.*) erledigen. Damit entstand auch bereits eine Auslandskorrespondenz, die aber zunächst noch deutsch geführt wurde. Erst als der Verkehr regelmäßigere und gesicherte Bahnen einschlagen konnte, wurde eine fremdsprachliche Korrespondenz nötig, weil man jetzt ohne einen eigenen Faktor die Waren direkt „verschreiben“ konnte.

Es ist aber recht fraglich, ob die ersten Sprachlehrer, denen wir bei uns begegnen (Franzosen 1554 in Frankfurt a. M., 1603 in Essen, 1621 in München), hauptsächlich Kaufleuten gedient haben. Die ersten Deutschen, die Französisch lehrten, werden 1591 in Köln und 1657 in Nürnberg genannt. Englisch kam im Inland anscheinend zuerst in Braunschweig (seit wann in den Seestädten?) regelmäßig vor, aber sicher nicht für Kaufleute. Für Italienisch, das im 17. und 18. Jahrhundert viel in Süddeutschland gelehrt wurde, sind mir früheste Daten nicht bekannt geworden. Im ganzen überließen die Schreiber und Rechenmeister den Sprachunterricht den Fremden.

Von dem gesamten theoretisch-praktischen Bildungsgang eines jungen Kaufmannes gibt eine Stelle der Paracelsica Christiana (1585) ein, wenn auch etwas stilisiertes und idealisiertes Bild. Es heißt da:

„Dagegen nehmet euch ein Ebenbild an den deutschen Kaufleuten, die lassen ihre Kinder in die deutschen Schulen gehen. Daselbst lernet ein Knabe in drei Quatembern (Vierteljahr) Deutsch lesen und schreiben, die vierte Quatember lernet er rechnen, darin er alle Spezies, die Regel de tri, falsi, Koß und was dergleichen ist, stattlich begreift, in der fünften Quatember liest man Missiven, Supplicationen und andere Rednerkunst in die Feder, daraus lernet er (das) Kopieren, Schriften, Missiven, Supplicationen und Reden stellen, darin übt er sich noch in der sechsten Quatember, und wird ein guter Schriftendichter (= einer, der selbständig Schriftstücke aufsetzen kann), muß sein Meisterstück stellen und öffentlich seine Handschrift, (sein) Rechenstück und anderes vor männiglich vortragen. Das hat er nun in anderthalb Jahren wohl und stattlich gelernt. Gehet ihm dann noch etwas ab, so wagt er noch ein halbes Jahr, damit hat er seine Meisterschaft erlangt.“

„Darauf schickt man den Knaben in das Welschland (Italien), allda lernet er sein Welsch in einem Jahr, im Hispania Spanisch in einem Jahr, in Frankreich Französisch in einem Jahr, und lernet noch daneben allerlei Praktika und Finanzerei (Geld-, besonders Darlehnsgeschäfte), ohne alle Grammatik, Dialektik und Poeterei; mit diesem allem hat er fünf Jahr zugebracht und kann alles das ganz wohl.“

Es bleibt noch zu bemerken, daß natürlich immer nur die vornehmsten künftigen Großhändler eine so umfassende Ausbildung brauchten und ungefähr so auch erhielten, und daß manchmal der Schulbesuch bei einem Rechenmeister auch noch neben der Praxis einherlief, oder daß er erst einsetzte, wenn der junge Mann bereits ein paar Jahre praktisch tätig gewesen war. Die Schreib- und Rechenschulen standen ja als reine Privatunternehmungen jedem Bedürfnis der Praxis leicht und gern zur Verfügung; und man muß zugeben, daß sie zu ihrer Zeit der Kaufmannschaft niemals zu Klagen Anlaß gegeben haben.

*) Vergleiche meinen Aufsatz „Der Handlungsgehilfe vor 200 Jahren“ in Nr. 3, Jahrgang V des Beiblattes.

Bücherbesprechungen

Dr. Johann Ellinger und *A. J. Percival Butler*, LEHRBUCH DER ENGLISCHEN SPRACHE. Ausgabe C (für höhere Handelslehranstalten), Teil I, II, III. Leipzig 1910. G. Freytag, G. m. b. H. 1°.

Von diesem Lehrbuche der englischen Sprache, dessen 4. Teil wir bereits in Nr. 6, Jahrgang 1912 dieser Zeitschrift sehr günstig beurteilen konnten, liegen uns heute Teil 1—3 vor. Von ihnen enthält der 1. Teil nach einer recht guten Einführung in die englischen Laute und deren Schreibung eine übersichtliche Darstellung der Formenlehre und einige der wichtigsten Regeln der Syntax. Hierzu treten in 28 Lektionen die englischen Texte, meist Stoffe aus dem Alltagsleben, die eine Kenntnis der hauptsächlichsten grammatischen Erscheinungen zu vermitteln bestimmt sind, während ein Anhang mit deutschen Übungsstücken zu deren Einübung und Befestigung dient. Durch das ganze Buch hindurch, besonders auch in der Grammatik und dem ausführlichen Vokabular ist eine klare Lautschrift verwendet worden, wie auch die Texte der ersten 10 Lektionen hinter den Übungen in Lautschrift erscheinen. Der 2. und 3. Teil bilden das Lesebuch, dessen Stoff teils aus Englands Geschichte und Geographie genommen ist, teils englische Verhältnisse, kommerzieller und wirtschaftlicher Art, behandelt oder Proben aus bekannten englischen Schriftstellern enthält. Die 2. Hälfte der beiden Bände ist der kaufmännischen Korrespondenz gewidmet und bringt — nach einer kurzen Einführung — in 20 Lektionen eine größere Anzahl von Briefreihen aus den verschiedenen Gebieten des kaufmännischen Geschäftsverkehrs, die, von einfacheren ausgehend, zu schwierigeren Geschäftsfällen führen. Eine Anzahl von Aufgaben zur selbständigen Abfassung von Handelsbriefen sind jeder Lektion angefügt. Eine Liste der üblichen Abkürz-

ungen befindet sich am Schlusse eines jeden Bandes. Das Ganze ist mit Teil 4 ein vortreffliches Unterrichtswerk und kann, namentlich da es auch die Anschaffung eines besonderen Korrespondenzbuches entbehrlich macht, zur Verwendung an höheren Handelsschulen durchaus empfohlen werden.

Leipzig. *R. Rößger.*

R. J. Russel, ENGLISH BUSINESS CORRESPONDENCE TAUGHT BY AN ENGLISHMAN. 2. Aufl. Breslau 1912. J. U. Kerns Verlag (Max Müller). Geb. M 2.80.

Russels englische Handelskorrespondenz enthält in 12 Kapiteln 186 Musterbriefe über die wichtigsten Zweige des kaufmännischen Briefverkehrs. Die Briefe sind geschickt gewählt, klar gefaßt und bieten ein gutes Englisch. Den einzelnen Kapiteln sind kurze erklärende Einleitungen in englischer Sprache vorangestellt, die auf das Wesentliche der in dem betr. Kapitel vorkommenden Briefe hinweisen und die ebenso wie die allgemeine Einführung zu dem Buche mit ihren Bemerkungen über Stil und Form der Handelsbriefe dem Lernenden gute Dienste leisten werden. Auch die Aufgaben am Schlusse eines jeden Kapitels, im ganzen 161, sind gut gewählt und wohl geeignet, zur Durcharbeitung und Befestigung des Lehrstoffes zu dienen. Zu loben sind an dem Buche ferner das gute Verzeichnis von kaufmännischen Ausdrücken und Redensarten, sowie eine Übersicht der Verwendung der hauptsächlichsten Hilfsverben und die syntaktischen Bemerkungen über den Gebrauch der Hauptformen des regelmäßigen Verbums. Wenn wir sonach das Buch zur Einführung in die englische Handelskorrespondenz empfehlen können, so möchten wir doch wünschen, daß bei einer neuen Auflage der Verfasser nach Art anderer Herausgeber von Korrespondenzbüchern eine Anzahl von Formularen beifügte, die die Anschaulichkeit erhöhen und namentlich beim Gebrauche des Buches im Selbstunterrichte von Nutzen sein würden.

Leipzig. *R. Rößger.*

LEHRBUCH DER FRANZÖSISCHEN HANDELS- UND UMGANGSSPRACHE von *Dr. Snyckers-Straube.* 160 Seiten. Preis in Leinenband M 2.40. Verlag von G. A. Gloeckner in Leipzig, 1913.

In den letzten Versammlungen der Neuphilologen wurden Vorträge von Gelehrten und von Schulmännern gehalten, die dahin zielten, eine größere Konzentration im Sprachunterrichte dadurch herbeizuführen, daß der Unterricht in der Mutter- und der Fremdsprache nach denselben Grundsätzen erteilt werden sollte. Die Arbeiten von *Brunot, Maquet* und *Bailly* in Frankreich, diejenigen von *Tobler, Sütterlin* und *Stohmayer* in Deutschland sind für den Sprachunterricht bahnbrechend geworden. Jeder von ihnen geht von der Umgangssprache aus, um dann nach Erlernen des alltäglichen Wortschatzes zu dem technischen Wortschatz, zu der literarischen Sprache überzugehen. Dies bildet jedoch nicht eine Sprache für sich und darf nicht durch einen besonderen Ausdruck gekennzeichnet werden. Man tadelt das Kaufmannsdeutsch genau so wie das *français commercial.* Es kann nur von einem Deutsch oder einem Französisch, in dem technische oder Berufsausdrücke vorkommen, die Rede sein, denn sonst würden die Menschen sich kaum mehr verstehen, und jeder müßte eine Handelssprache, eine Seemannssprache, eine Arbeitersprache und dergl. lernen. Diese Sonderbegriffe sind schon in dem allgemeinen Begriffe Umgangssprache enthalten, der der Begriff „Gelehrte- oder literarische Sprache“ entgegengesetzt wird.

Von diesen Gesichtspunkten aus betrachtet, weist das vorliegende Buch keinen Fortschritt den unzähligen Sprachbüchern gegenüber auf, die jedes Jahr für die Schulen jeder Art geschrieben werden; es bietet nichts Neues und kann sich mit den Büchern, die in der Sturm- und Drangperiode des neusprachlichen Unterrichts entstanden sind, in seiner Wirkung auf die weitere Ausgestaltung des Sprachunterrichtes nicht messen.

Es ist anzuerkennen, daß die Verfasser sich bemüht haben, „die Erfahrungen und Beobachtungen, die in Lehrlingsklassen in Bezug auf Stoff, Grammatik und Wortschatz gemacht worden sind, zu verwerten. Die Anfangslektionen gehen sofort mitten in den Stoff hinein; bis zur 12. Lektion ist der Schüler bereits im Besitze der wichtigsten Verbalformen, somit ist ein festes Gerüst für das weitere gewonnen worden.“

Diese aus dem Begleitworte entnommenen Äußerungen lassen auf einen vorzüglichen Lehrgang schließen. Jedoch wird der Leser schwer die systematische Durchführung solcher idealer Grundsätze in dem Buch finden.

Die Einleitung zur Einübung der Aussprache geht von dem alten überlebten Standpunkte aus, daß die französische Aussprache mit Hilfe deutscher Wörter gelehrt werden kann. Das phonetische System der deutschen und französischen Sprache ist so grundverschieden, daß die Anteilnahme der Sprachorgane an der Bildung einzelner Laute nicht dieselbe sein kann. Wir verweisen auf die ausgezeichneten Arbeiten von *Wundt, Sievers, Luick, Vietor, Jespersen, Passy, Sütterlin* und *Nyrop,* die den Lehrern und besonders den Verfassern, von „auf dem Boden der Praxis gewachsenen“ Schulbüchern manche wertvollen Anregungen bieten. Eine gute Aussprache kann nur mit Hilfe *systematischer* Übungen beim Klassenunterrichte erzielt werden, und bei den ersten Lektionen wäre es zweckentsprechend gewesen, einige Sprechübungen dem aufgenommenen Texte anzugliedern.

Was den grammatischen Stoff anbelangt, so bietet das Buch eine sehr glückliche Einteilung. Jedoch wird hier manchmal bei einzelnen Lektionen viel zu viel geboten. Die Behandlung der Zeitwörter, der persönlichen und rückbezüglichen Fürwörter hätte übersichtlicher und systematischer sein müssen. Nach dem Begleitwort müßte man bestimmt Übungen erwarten, die die Verfasser wohl in ihren Unterrichtsstunden anwenden, aber man vermißt sie durchaus. Der zusammenhängende Lesestoff tritt zu Gunsten des Einzelsatzes zurück. In diesem Falle hätte es nur von Vorteil sein können, wenn die Verfasser bei dem Einzelsatz geblieben wären. Da aber bei den späteren Lektionen alle Übungsstücke Satzgefüge enthalten, wirkt es befremdend, daß der Lesestoff nicht aus kleinen Prosastücken mit einem systematischen Aufbau des Wortschatzes besteht. Erfahrungsgemäß prägen sich bei zusammenhängenden Stücken die neuen Redensarten viel nachhaltiger ein.

Die Verfasser haben sich selbst bemüht, diese Lücke durch Hinzufügen von Zwiegesprächen und Handelsbriefen auszufüllen. Diese Gespräche und Handelsbriefe erhöhen zwar den Wert des Buches, aber es ist nur zu bedauern, daß kein Zusammenhang zwischen den Übungssätzen, den Gesprächen und den Briefen besteht. Trotz dieser Mängel, die eigentlich nur darauf zurückzuführen sind, daß die Verfasser nicht die bis jetzt innegehaltenen Bahnen verlassen wollten, wird das Buch von *Snyckers-Straube,* dem Lehrer, der den alten Traditionen des Sprachunterrichtes treu bleibt, gutes Material bieten, das er in seinem Unterrichte wohl verwerten kann.

Glauser.

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG



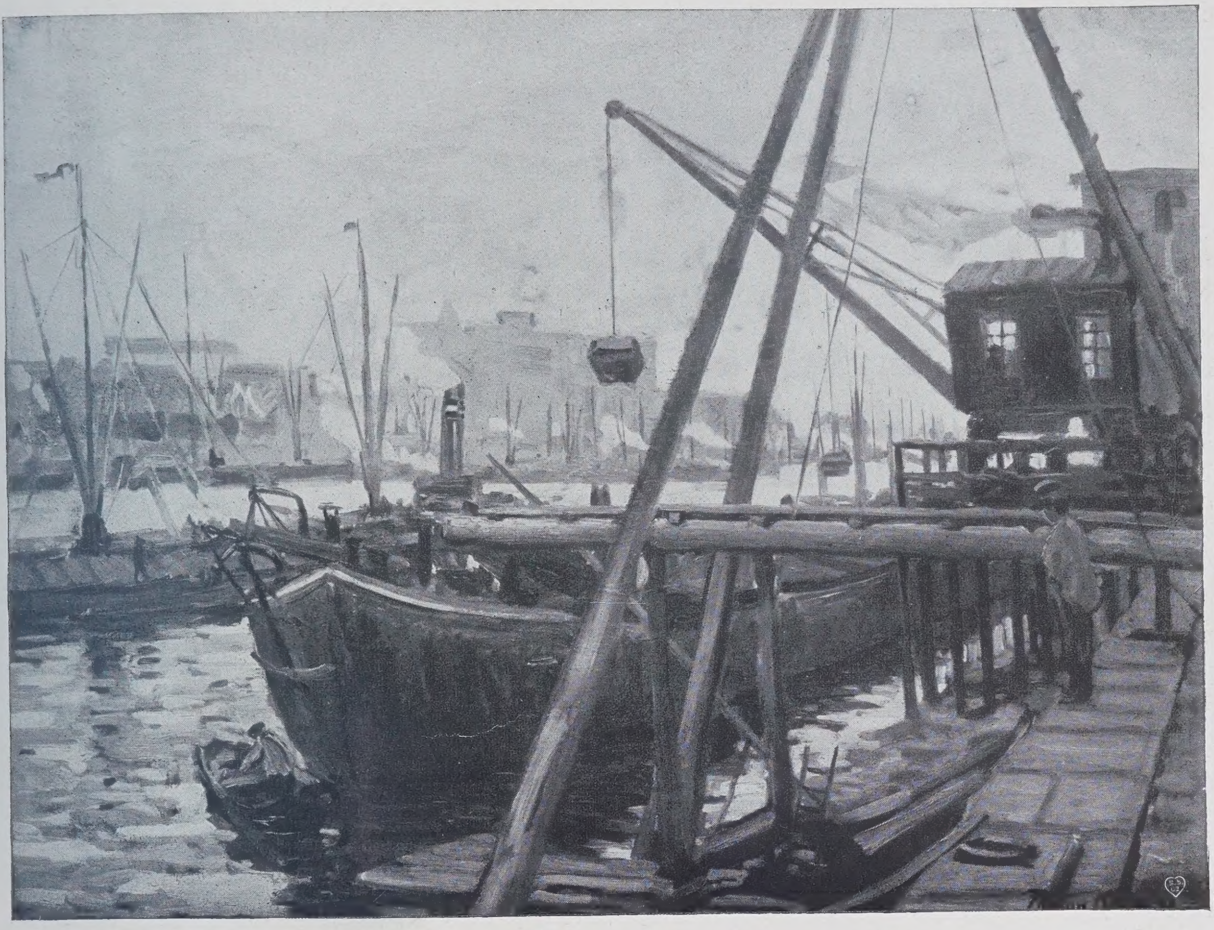
HEINRICH LANZ



Mühlauhafen



Mühlauhafen



Hafenpartie



Rheinkai (Leichtern von Rheinschiffen)



Rheinflottenparade



Stephanienpromenade am Rhein

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 7 OKTOBER 1913

Mannheims Hafen, Mannheims Entwicklung

Von Arthur Blaustein, Mannheim

EIN Blick von der Rheinbrücke zwischen Mannheim und Ludwigshafen. Unter uns fahren die Schleppdampfer mit Kohlen- und Getreidekähnen im Anhang rheinaufwärts und stromabwärts, die Motorboote, die Hafenbugsierdampfer, Aufsichts- und Kantinenboote, Fährdampferchen etc.; Bagger werden zu den Arbeitsstellen geschafft. Hier die Landestelle der Köln-Düsseldorfer Personendampfschiffahrt, dort die der Niederländer Personenboote — man weiß ja leider heute nicht mehr viel davon, daß Mannheim nicht nur Endpunkt der größten Güterschiffahrt auf dem Rhein, sondern auch Anfangspunkt der Personenschiffahrt ist, die von Mannheim bis Rotterdam in Etappen sich bewegt. Einst, ehe die Eisenbahnen längs des Mittel- und Niederrheins liefen, war es sogar Knotenpunkt des Fremdenverkehrs aus England, und die Reisenden, die an der Loreley vorbeigefahren waren, gingen im Mannheimer Hafen ans Land, übernachteten in dessen Nähe im Europäischen Hof und fuhren mit der badischen Bahn nach der Schweiz weiter. Heute befindet sich im Europäischen Hof die süddeutsche Residenz des Kohlenkontors. — An den Ufern dort eine Riesenmühle, hier Kräne und Leichterstellen, da die Anlagen der Hafenbahnen, mächtige Speicher- und Lagerhäuser, der ganze moderne Umschlagsverkehr, im Hintergrund aber, das Bild abschließend, die zahllosen mächtigen Schlote der größten chemischen Fabrik der Welt, der Badischen Anilin- und Sodafabrik, bei der man, wenn man sie von der Rheinbrücke aus sieht, infolge der Krümmung des Rheins im Zweifel ist, ob sie auf bayrischem oder badischem Ufer liegt. Interessant ist die gewaltige Kohlenverladeeinrichtung der Anilinfabrik, eine Lufteisenbahn mit ständig aus den Kohlenkähnen neue Ladung schöpfenden und nach längerer Wanderung auf den Ladeplätzen ausladenden „Hunden". Ähnlich interessant ist die Holzentladung der Zellstoffabrik Waldhof am Altrhein mittels Greifern. Auf der Brücke selbst ein geschäftiges Treiben, wie man es selten an einer Stelle vereint findet. Zu Hunderten und Tausenden strömen zu Fuß und zu Rad die Angestellten und Arbeiter der leider politisch getrennten, wirtschaftlich und kulturell geeinten beiden größten Städte der Pfalz vor und nach Geschäftsschluß hinüber und herüber. Da fahren die Lastwagen pfälzischer Bauern beladen mit Tabak, Wein und anderen hochwertigen Erzeugnissen der fruchtbaren Ebene, da sausen die Automobile der Fabrikdirektoren; hinwärts trottet langsam ein gewaltiger Güterzug vom Saarrevier oder Hessen, herwärts braust der D-Zug nach Genua, nach Paris; die Elektrischen folgen sich in unaufhörlicher Reihe. Eben bestaune ich den ersten Postwagen der neuen elektrischen Bahn Mannheim-Dürkheim, der die Perle des Wonnegaues der Rheinpfalz mit der unbestrittenen kulturellen Hauptstadt der Pfalz in engste Verbindung bringt, da ein Ruf: „Zeppelin", und hoch über uns und den Verkehrsmitteln der Erde und des Wassers das wunderschöne Fahrzeug der Luft, von Baden-Baden über den Mannheimer Industriehafen, den schon gewohnten Weg über den Luftschifflandeplatz, in dessen Nähe sich bald die neue Doppelhalle der Mannheimer Luftschifferkompanie erheben wird, nach Frankfurt ziehend*.) Güter- und Personenschiffahrt, Güter- und Personenzüge, elektrische Straßenbahnen, Autos, Lastfuhrwerke und Luftschiffe ziehen hier an einer Stelle vorüber, und an den Ufern schöne Parks und Wälder, stattliche Kirchen, ja eine alte Jesuitensternwarte, Bootshäuser und Fabriken, ein buntes Gemisch von Natur, alter und neuer Kultur und gerade vor allem durch den gewaltigen und mannigfaltigen Verkehr ein auch ästhetisch

*) Eine Luftschiffhalle besitzt Mannheim bereits auf der „Schütte-Lanz-Werft" bei der Rheinau.

befriedigendes Bild. Wie schade, daß noch kein Maler, ja kaum ein Photograph von diesem Leben und Treiben an und auf der Rheinbrücke bisher ein Bild zu geben vermocht hat! Auch unter unseren Bildern fehlt darum leider diese Stelle. Manch Plätzchen aus ihrer Nähe zeigt jedoch, daß Rheinlandschaft und Rheinverkehr keinen Gegensatz zu bilden brauchen.

Rheinverkehr — alles was Mannheim geworden, was es ist und auch sein wird, verdankt es dem lebensprühenden Element, das süddeutsche Gemächlichkeit in rastloses Schaffen zu verwandeln vermochte.

„Mannheim liegt an der Mündung des Neckar in den Rhein. Diesem Umstande und der Tatsache, daß es bisher Endpunkt der Großschiffahrt war, verdankt es seinen wirtschaftlichen und Verkehrsaufschwung".

Diese oft gehörte und gelesene Beurteilung der wirtschaftlichen Entwicklung Mannheims enthält eine große Unrichtigkeit oder wenigstens Schiefheit. Bei der Unbedeutendheit und Schwierigkeit des Neckarverkehrs hat Mannheim von seiner Lage an der Neckarmündung bisher noch nicht viel Nutzen gehabt. Ein solcher wird gerade umgekehrt erst zu erwarten sein, wenn die Neckarkanalisation die Erschließung Württembergs gefördert hat. Schon heute allerdings ist Mannheim das Ein- und Ausfallstor Südwestdeutschlands, besonders rechts des Rheines und namentlich Württembergs.

Mit Licht, Nahrung und Wärme, sagt der verdienstvolle Stadtschilderer Mannheims, Professor Schott, versorgt Mannheim große Teile Süd- und Südwestdeutschlands, nicht zuletzt aber auch der Schweiz, Kohle, Getreide und Petroleum sind seine Hauptverkehrsgüter.

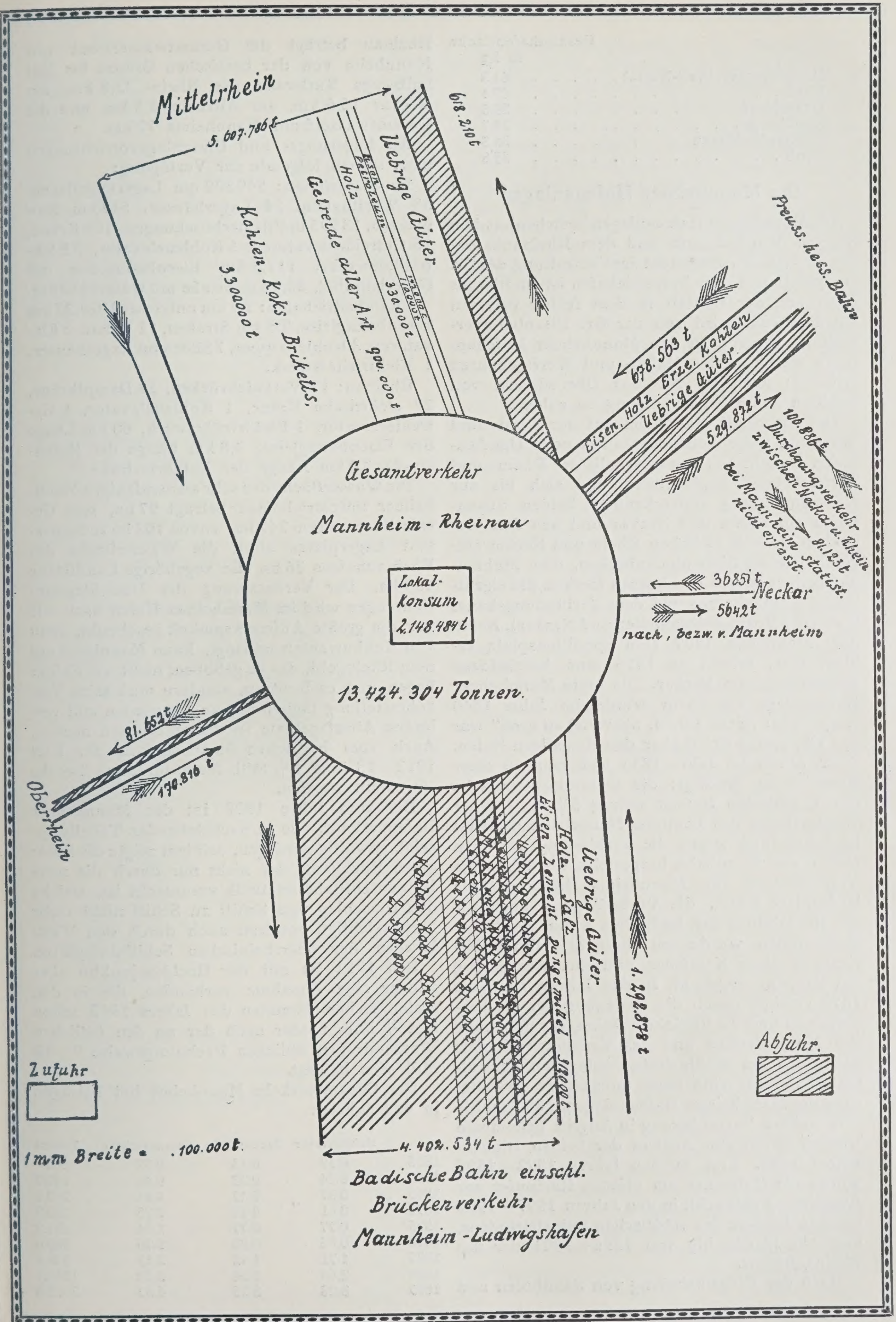
Was Mannheim geworden, zeigen am besten die nachfolgenden Vergleichszahlen, die ich vor kurzem anläßlich des Besuchs amerikanischer Ingenieure in Mannheim zusammenstellte:

Vergleichszahlen für die Entwicklung Mannheims in den letzten 50 Jahren:

Gemarkung	(1860)	2384 ha	1913	10606 ha
Einwohner	„	26915	„	220000
Handelskammerwahlberechtigte	(1844)	230	„	3039
Arbeiterzahl	(1882)	8496	1912	41130
Dampfkessel	(1865)	62	„	945
Deren Heizfläche in qm	„	2300	„	75392
Gesamtverkehr				
zu Wasser (in Mill. t)	(1855)	0.19	„	6.84
per Bahn (in Mill. t)	(1855)	0.13	„	7.44
Zusammen (in Mill. t)	(1855)	0.32	„	14.28
Zunahme	(1855)	1	„	44.3
Briefe				
angekommen (i. Mill.)	(1862)	0.71	„	41.69
abgegangen (i. Mill.)	(1875)	4.35	„	47.52
Postanweisungen in Mill. M.	„	14.7	„	88.4
Postscheckverkehr	„ „	—	„	90.7
Telegramme				
angekommen (in 1000)	(1863)	13.5	„	486.6
abgegangen (in 1000)	„	17.7	„	459.8
Fernsprechverkehr. Zahl der Gespräche				
im Ortsverkehr (in 1000)	(1890)	2969	1912	22278
„ Vorortsverk. (in 1000)	(1890)	493	„	1310
„ Fernverkehr (in 1000)	(1890)	60	„	1098
zusammen	(1890)	3522	„	24686
Reichsbankumsatz in Mill. t	(1876)	453.4	„	7643
Gesamtstaatssteuer in 1000	(1841)	378 fl	„	12685
pro Kopf	„	16.6 „	„	62.6
Handelskammersteuerkapital in Mill. M	(1881)	140.7	„	1047.2
Eisenbahneinnahmen in 1000				
Personenverkehr	(1876)	769	1911	3202
Güterverkehr	„	5129	„	14495
Zolleinnahmen in Mill. M	(1840)	0.48 fl	1912	57.9
Wert der Ausfuhr nach den Verein. Staaten	(1877)	6.3	„	32.5

Wie kommt es, daß der Platz Mannheim diesen gewaltigen Aufschwung in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts genommen hat, der es zum bedeutendsten Handels- und Industrieplatz Süddeutschlands machte? Grundbedingung war für Mannheim und Ludwigshafen, die an der Grenze verschiedener deutscher Bundesstaaten liegen, die Schaffung eines einheitlichen deutschen Wirtschaftsgebiets, also die Beseitigung der Zollschranken sowohl im Landverkehr wie besonders auch auf der Rheinstraße, und das mit der nationalen Einigung Deutschlands einsetzende wirtschaftliche Aufblühen aller Teile des Reichs. Der technische Fortschritt hat insofern die Entwicklung des Platzes Mannheim gefördert, als die Einführung der Dampfkraft und die dadurch bedingte Umgestaltung der Verkehrsmittel die Zufuhr großer Gütermengen auf der Wasserstraße ermöglichte und die damit verbundene Transportverbilligung Mannheim in erster Linie zugute kommen ließ. Im Gegensatz zu anderen Verkehrsgebieten hat das Aufkommen der Eisenbahn, deren Zentralgüterbahnhof mitten im Hafengebiet liegt, den Binnenschiffahrtsverkehr Mannheims nicht nur nicht zu hemmen, sondern sogar zu fördern vermocht. Der natürliche Zustand des Rheins oberhalb Mannheims hat bis vor kurzem das Vordringen der regelmäßigen Großschiffahrt über Mannheim hinaus verhindert. Die Masse der Güter wurde also in Mannheim auf die Eisenbahn umgeschlagen, die somit hier statt als ein Feind der Schiffahrt als eine Fortsetzung der Schiffahrtsstraße zu betrachten ist. Zu diesen Vorbedingungen tritt die von Staat und Stadt, Handelskammer und Privaten in gleicher Weise geförderte Erleichterung des Überganges der Güter vom Schiff auf die Eisenbahn und umgekehrt. Die gesamten Mannheimer Hafenanlagen stellen der Fläche nach neben den Duisburg-Ruhrortern den größten Binnenhafen Europas dar, wie folgender Vergleich der größeren Rheinhäfen zeigt:

	Gesamthafenfläche in ha
Mannheim-Ludwigshafen-Rheinau . .	233.9
Duisburg-Ruhrort	210.7


Mittelrhein
5.607.786 t
Kohlen. Koks. Briketts.
3300000 t
Getreide aller Art 900.000 t
Holz
Uebrige Güter
618.210 t
Preuss. hess. Bahn
678.563 t
Eisen. Holz. Erze. Kohlen
Uebrige Güter
529.872 t
100.886 t
Durchgangsverkehr zwischen Neckar u. Rhein
81.123 t
bei Mannheim statist. nicht erfasst.
3685 t
Neckar
5642 t
nach, bezw. v. Mannheim
Gesamtverkehr
Mannheim - Rheinau
Lokal-Konsum
2.148.484 t
13.424.304 Tonnen.
81.652 t
170.816 t
Oberrhein
Uebrige Güter
Holz, Salz
Eisen, Zement, Düngemittel 312000 t
Uebrige Güter
1.292.878 t
4.402.534 t
Badische Bahn einschl.
Brückenverkehr
Mannheim - Ludwigshafen
Zufuhr
Abfuhr.
1 mm Breite = 100.000 t.

	Gesamthafenfläche in ha
Mainz-Gustavsburg-Kastel	64.3
Kehl	47.4
Düsseldorf	39.6
Straßburg	38.7
Karlsruhe-Maxau	38.3
Neuß	35.8

Die Mannheimer Hafenanlagen

Die Mannheimer Hafenanlagen bestehen aus dem Staats-, dem Industrie- und dem Rheinauhafen; der Staatshafen untersteht der Verwaltung des Gr. Hauptzollamts, der Industriehafen ist städtisches Eigentum, der Betrieb in dem früher privaten Rheinauhafen wird von der Gr. Eisenbahnverwaltung besorgt. In den Mannheimer Hafenanlagen werden keine Hafen- und Werftgebühren erhoben; auch ist für das Überwintern von Schiffen keine Entschädigung zu zahlen.

Der die Stadt Mannheim auf der Nord- und Westseite umschließende Staats- oder Handelshafen besteht aus den oberhalb der Rhein- und Neckarbrücke beginnenden und sich bis zur Neckarmündung erstreckenden beiden Stromhäfen am Rhein und Neckar und aus den vier in dem Dreieck zwischen Rhein und Neckar eingeschnittenen Binnenhafenbecken, dem Mühlauhafen, dem langen und kurzen Becken des eigentlichen Binnenhafens und dem Verbindungskanal (zwischen Rhein-Mühlauhafen und Neckar). Nachdem Mannheim 1809 zum Speditionsplatz erklärt war, erhielt es 1816 eine bescheidene Hafenanlage am Neckar. Die erste Mannheimer Hafenanlage am Rhein wurde im Jahre 1840 eingeweiht: „Sehr schön, aber viel zu groß" war das allgemeine Urteil über den damaligen Hafen. Aber schon im Jahre 1845 war man zu einer Erweiterung genötigt; die Gesamtwasserfläche des erweiterten Hafens betrug $5^1/_2$ ha, $^1/_{20}$ der Wasserfläche des heutigen Handelshafens. Erst im Jahre 1854 wurde die Verbindung zwischen Hafen und Eisenbahn hergestellt, die heute die Vorbedingung für Mannheims Bedeutung als Hafenplatz bildet, die Vorbedingung auch für die Rentabilität der badischen Bahn. Auch der Neckarhafen wurde um diese Zeit durch Errichtung einer Kaimauer und ihre Ausrüstung mit Kranen ausgebaut. In den Jahren 1866 bis 1879 erfolgte durch die Verlegung der Neckarmündung und die Rheinkorrektion, die Erbauung des Mühlauhafens und des Verbindungskanals sowie des am Mühlauhafen gelegenen Zentral-Güterbahnhofs eine neue umfassende Erweiterung der Mannheimer Hafenanlagen. 1885 mußte eine weitere Vergrößerung in Angriff genommen werden durch den Ausbau der beiden Binnenhafenbecken. Erst in den Jahren 1892—1895 wurde die Kaimauer am offenen Rheinufer zur Ausführung gebracht, in den Jahren 1897—1902 erfolgte der Bau des städtischen Industriehafens, ungefähr gleichzeitig von 1896—1901 der des Rheinauhafens.

Nach der Eingemeindung von Sandhofen und Rheinau beträgt die Gesamtwasserfront von Mannheim von der hessischen Grenze bis fast halbwegs Karlsruhe am Rhein 23,8 km, am Neckar 16,5 km, am Altrhein 8,5 km und die Gesamtwasserfront Mannheims 77 km.

An Lagerungs- und Umschlagsvorrichtungen usw. stehen folgende zur Verfügung:

Im Staatshafen: 549 300 qm Lagerungsfläche, 38 Werfthallen, 54 Lagerhäuser, 5475 m Kaimauern, 13 995 m Pflasterböschungen, 109 Kräne, 15 Getreideelevatoren, 1 Kohlenelevator, 3 Elektrizitätswerke, 111,3 km Eisenbahngleise mit Güterbahnhof, 20,1 km Straße mit Güterbahnhof.

Im Industriehafen: 7,7 km nutzloses Ufer, 27 km Eisenbahngleise, 8,5 km Straßen, 11 Kräne, 3 Elevatoren, 3 Kohlenkipper, 7 Silos und Lagerhäuser, 1 Elektrizitätswerk.

Rheinau: 17 Verladebrücken, 14 Dampfkräne, 29 elektrische Kräne, 1 Kohlenelevator, 1 Getreideelevator, 1 Elektrizitätswerk, 60 km Länge der Eisenbahngleise, 3,8 km Länge der Hafenstraße, 10 km Länge der Zufahrtsstraße.

Die Wasserfläche des sehr ausbaufähigen Mannheimer Industriehafens beträgt 97 ha, sein Gesamtflächenraum 247 ha, wovon 103 ha Industrie- und Lagerplätze sind, die Wasserfläche des Rheinauhafens 36 ha, die zugehörige Landfläche 400 ha. Der Verbesserung der Umschlagseinrichtungen wird im Mannheimer Hafen nach wie vor die größte Aufmerksamkeit geschenkt, denn von Konkurrenten umringt, kann Mannheim auf dem Rheingold, das es gehoben, nicht wie Fafner liegen und es besitzen, sondern muß seine Verkehrsstellung täglich neu zu behaupten und verlorene Absatzgebiete wieder zu erobern suchen. Auch vom badischen Staat sind in den Etat 1912—13 über $1^1/_2$ Mill. Mark für diese Zwecke eingestellt worden.

Bis zum Jahre 1908 ist der Mannheimer Hafenverkehr, wie in nachstehender Tabelle gezeigt, gewaltig gestiegen, seitdem zeigte die Ziffer einen Rückgang, der nicht nur durch die neue Binnenschiffahrtsstatistik verursacht ist, welche den Umschlag von Schiff zu Schiff nicht mehr berücksichtigt, sondern auch durch den Wettbewerb der oberrheinischen Schiffahrtsplätze.

Seit 1912 ist mit der Hochkonjunktur aber wieder eine Zunahme vorhanden, die in den ersten sieben Monaten des Jahres 1913 schon fast $^1/_2$ Mill. t oder nach der an den östlichen Wasserstraßen üblichen Rechnungsweise 9—10 Mill. Ztr. beträgt.

Der Gesamtverkehr Mannheims hat betragen in den Jahren:

	Hafenverkehr	Bahnverkehr	Gesamtverkehr	Prozent
1855	0.19	0.13	0.32	100
1860	0.24	0.22	0.46	143.7
1865	0.37	0.47	0.84	262.5
1870	0.41	0 34	0 75	233.7
1875	0.77	0.77	1.54	481.2
1880	0.96	0.80	1.76	550.0
1885	1.71	1.42	3.13	978.1
1890	2.68	2.34	5.02	1568.7
1895	3.28	3.25	6.53	2040.6

	Hafenverkehr	Bahnverkehr	Gesamtverkehr	Prozent
1900	5.88	4.91	10.79	3371.9
1905	6.95	5.32	12.27	3834.2
1906	6.96	5.84	12.80	4000.0
1907	7 93	6.81	14.70	4593.7
1908	7.81	6.0	13.81	4315.6
1909	7.38	6.15	13.53	4228.1
1910	6.73	6.05	12.78	3993.7
1911	6.52	6.90	13.42	4193.7
1912	6.84	7.44	14.28	4525.0

Vergleichszahlen über die Verkehrsentwicklung.

Gesamtverkehr in Mill. t:

zu	1855	1860	1870	1880	1890	1900	1910	1912
Wasser:	0.19	0.24	0.41	0.96	2.68	5.88	6.73	6.84
per Bahn:	0.13	0.22	0.34	0.80	2.34	4.91	6 05	7.44
zusamm.:	0.32	0.46	0.75	1.76	5.02	10.79	12.78	14.28
Zunahme:	1	1.4	2.3	5.4	15.6	37.9	39.97	45.2

Höchststand

zu Wasser	1907	7.93
per Bahn	1912	7.44
zusammen	1907	14.70
Zunahme	1907	45.9

Der Wasserverkehr von Mannheim-Ludwigshafen-Rheinau übertrifft den der östlichen Wasserstraßen, des Odergebiets, des Weser-Emsgebiets zusammen bedeutend und beträgt gut die Hälfte des statistisch nachgewiesenen Elbeverkehrs. Sein Gesamtverkehr hat sich in 50 Jahren mehr als vervierzigfacht, sein Umschlag in weniger als 40 Jahren verdreißigfacht.

Mannheims Hauptgüterarten.

Welche Entwickelung der Verkehr Mannheims in denjenigen Artikeln genommen hat, die heute mehr als 20 000 Tonnen im Gesamtverkehr Mannheims (Wasser- und Bahnverkehr) ohne Ludwigshafen darstellen, zeigt folgende Zusammenstellung, in welcher die Güter für 1912 nach ihrem Gewichte in 1000 Tonnen angeordnet sind (in Klammern jeweils das Gewicht von 1883):

Kohlen und Koks	6088	(946)
Getreide	1496	(464)
davon: Weizen	778	(423)
Mais	326	(12)
Gerste	119	(18)
Hafer	198	(7)
Gesamtholzverkehr	695	(446)
Salz*)	83	(71)
Eisen und Eisenwaren	650	(82)
Zement	309	(48)
Steine	176	(70)
Petroleum	226	(42)
Mehl	456	(18)
Ölsaaten	76	(40)
Öle	102	(23)
Papier und Pappwaren	123	(4)
Harze	153	(22)
Maschinen u. Maschinenteile	261	(9)
Düngemittel	159	(13)
Kartoffelmehl und Stärke	31	(3)
Tabak	27	(14)
Schmieröl	156	(3)
Zuckerraffinade	31	(11)
Rohbaumwolle	27	(12)
Lumpen	60	(2)
Rohzucker	41	(6)
Reis	23	(7)
Bier	25	(4)
Chilesalpeter	80	(4)
Kaffee	20	(15)
Ölkuchen	44	(4)

*) 250 000 t Umschlagsverkehr nicht mehr berücksichtigt.

Die größte Konzentration der Binnenschiffahrt am Rhein, abgesehen vom Kohlenkontor, dessen Personal übrigens zu mehr als einem Drittel in Mannheim beschäftigt ist, ist hier erreicht. An Zahl und Tragfähigkeit der Schiffskähne rangieren drei Mannheimer Gesellschaften mit zwei Kohlenreedereien unter den fünf ersten Rheinschiffahrtsgesellschaften.

Ein *Seehafen im Binnenland* ist Mannheim oft genannt worden. Die neue Binnenschiffahrtsstatistik ermöglicht, den Beweis hierfür ziffernmäßig anzutreten. Der viel berufene Rhein—Seeverkehr ohne Umladung in Rotterdam, der in der Hauptsache bis Köln geht, betrug im Jahre 1911 304000 t. Mannheim-Rheinaus internationaler Wasserverkehr, der in der Hauptsache Überseeverkehr mit ausländischen und deutschen Seehäfen ist, betrug im gleichen Jahr dagegen 2425000 t oder nach alter Rechnung 48½ Mill. Zentner. 36% der Gesamtwasserzufuhr und 45% des Wasserversands Mannheims sind Auslandsverkehr. In Mannheim allein betrug die Wassereinfuhr aus dem Auslande 44,3% der Gesamtwasserzufuhr, in Rheinau mit seinem überwiegenden Kohlenverkehr 12,4%, die Ausfuhr in Mannheim 47,3%, in Rheinau 30,9% des Gesamtabgangs. Vom Gesamtwasserverkehr Mannheim-Rheinau entfielen somit 37,1% auf den Auslandsverkehr. Die Gesamtzufuhr von Mannheim-Rheinau aus dem Ausland betrug 12% des Gesamtverkehrs über die deutsch-niederländische Grenze, der Gesamtverkehr von Mannheim-Rheinau (Inlands- und Auslandsverkehr) betrug 12% des deutschen und 7,7% des gesamten Rheinverkehrs.

97% der Petroleumzufuhr, 91% der Holzzufuhr, 82% der Getreide- und Mehlzufuhr zu Wasser, aber auch 38% der von Eisen, Erzen und Maschinen und 62% des Wasserversands an diesen leztgenannten Artikeln entfallen auf den Auslands-, in der Hauptsache Überseeverkehr.

Als Verkehrsplatz (Eisenbahn und Schiffahrt zusammengerechnet) wird das deutsche „Hankou" nur von Duisburg, Hamburg und Groß-Berlin übertroffen. All diese Plätze liegen jedoch der Seeküste viel näher; fast 600 km wird Getreide und Petroleum, 350 km die Kohle rheinaufwärts nach Mannheim geführt, um da in den weiträumigen Hafenanlagen gelagert und zum Teil verarbeitet zu werden oder unverarbeitet auf die Bahn überzugehen. Das Überraschende bei Mannheim ist eben, daß so fern ab vom Meere in Süddeutschland ein so riesiger Verkehrsknotenpunkt hat entstehen können.

So viel über den Mannheimer Hafen. Im übrigen sei wegen der Hafenverhältnisse und der Entwicklung Mannheims verwiesen auf des Verfassers Schriften: „Zahlenbelege zur wirtschaftlichen Entwicklung und Bedeutung Mannheims", dem Deutschen Handelstag gewidmet zu seinem fünfzigjährigen Jubiläum von der Handelskammer für den Kreis Mannheim 1911, „Führer durch

die Industrie- und Hafenanlagen von Mannheim-Rheinau und Ludwigshafen", „Tables and Diagrams showing the economic Development of Mannheim during the last fifty Years" sowie im „Mannheim-Heft" der Export-Woche, November 1912; weiter auf Professor Schotts Schrift über den Mannheimer Industriehafen und für Besichtigungen des Mannheimer Hafens, auf die hübsche Arbeit von Dr. Schnellbach „Wanderungen und Bootfahrten durch Mannheims Hafengebiet" und einen vom Verkehrsverein herausgegebenen eigenen Führer für Hafenfahrten. Zu empfehlen ist, diese nicht nur zu Wasser vorzunehmen, sondern namentlich auch auf der Landseite den Betrieb im Hafen zu studieren.

Nun noch einige greifbare Ziffern über die *Entwicklung und wirtschaftliche Bedeutung Mannheims:* Mannheim hat unter den deutschen Großstädten das fünftgrößte Stadtgebiet, steht an Einwohnerzahl an 24. Stelle (1871: an 41.), hat unter den südwestdeutschen Großstädten die stärkste Bevölkerungszunahme der letzten zehn Jahre. Mannheim enthält 9% der Einwohner Badens, Berlin nur gut 5% der Einwohner Preußens.

Der Mannheimer Handelskammerbezirk hat das meiste gewerbliche Steuerkapital in Baden, desgleichen die meisten Firmen. An 16. Stelle der Firmenzahl, an 13. der Steuerleistungen dieser Firmen steht der Mannheimer Kammerbezirk im Reich.

Mannheims Aktienkapital ist pro *Kopf* der Bevölkerung größer als das Berlins, *absolut* fast doppelt so groß wie das des ganzen übrigen Baden und eben so groß wie das von ganz Ost- und Westpreußen und Pommern zusammen und übertrifft weit Hessen, Württemberg, Brandenburg.

Im *Reichsbankumsatz* nimmt Mannheim mit Ludwigshafen die vierte Stelle ein, in Süddeutschland die erste, seine junge Abrechnungsstelle ist bereits an die neunte unter zwanzig Stellen gerückt. Mit seinen elf Kreditbanken im Bezirke, deren Kapital 200000000 übersteigt, rangiert es nur noch hinter Berlin neben Hamburg. Es besitzt die größte deutsche Provinzbank, die gleich hinter den vier Berliner Banken kommt; es besitzt die viert- bis fünftgrößte deutsche Hypothekenbank und ist der siebentgrößte Versicherungsplatz.

Gegen 6% (je nach den Jahren) der deutschen Einfuhr, und zwar bis zu 20% der Weizen-, 10% der Petroleumeinfuhr werden in Mannheim verzollt. 50 Mill. Mark sind im letzten Jahre an Reichszöllen eingenommen worden. Die höchsten Zollbezüge liefern, absolut genommen, Weizen mit 20—25 Millionen Mark, Petroleum mit rund 6 Millionen, Tabakblätter mit 2¾ Mill., Mais über 2 Mill., Rohkaffee mit 1¼ Millionen. Zu dem gesamten Zollerträgnis des Deutschen Reichs in Getreide und Hülsenfrüchten trug Mannheim gegen 8,9% bei, für Petroleum und Mineralschmieröl war der Prozentsatz etwa 7,1, für Ölfrüchte über 13%, Rohkaffee 2%.

12% der Ausfuhr Süd- und Westdeutschlands nach den Vereinigten Staaten entstammen dem Mannheim-Pfälzer Bezirk.

Die Liste der zur Verzollung gelangten wichtigeren Artikel umfaßt allein 108 Namen. 150 zollamtliche Niederlagen dienen dem Verkehr mit unverzollten oder unversteuerten Artikeln, etwa 25 für Rohtabak, 10 für Getreide, 8 für Holz, 4 für Petroleum, 3 für Paraffin, Mineralöl usw., 9 für Wein, 1 für ausländische Ölsaaten, 1 für Korkstopfen, 23 für Kaffee, Tee und andere Kolonialwaren, 2 für Eisen.

Nicht mehr nur als Handelsplatz steht Mannheim heute vielen anderen Orten voran (es ist die neuntbedeutendste Handelsgroßstadt), sondern in erster Linie auch als Industrieplatz. Nur noch 16,8% der Beschäftigten sind im Handel tätig (1875: 26,3%), dagegen 57,4% in der Industrie, es ist die zwölftgrößte Industriestadt unter den deutschen Großstädten. Dies verdankt es in erster Linie seiner Metall- und Maschinenindustrie mit über 20000 Beschäftigten im Kreise, dann der Nahrungs- und Genußmittel- (Tabak-, Mühlen-, Konserven-) Industrie mit über 9000 Arbeitern, der chemischen, Gummi-, Zelluloidindustrie mit über 8500 Arbeitern, der Lederindustrie mit über 2500 Arbeitern, *Zellstoff-* und Papierindustrie mit über 3000 Arbeitern, desgleichen der Textilindustrie (Jute) und der Industrie der Steine und Erden; zusammen gibt es im Kreise Mannheim 60300 Arbeiter in 1679 Betrieben (von denen allerdings ein Teil zum Kleingewerbe gehört, aber auch 11 Betriebe je über 1000 Beamte und Arbeiter beschäftigen), das sind 21,8% der Arbeiter ganz Badens. An investiertem Gesellschaftskapital verfügt die chemische Industrie, die in Ludwigshafen das bedeutendste Unternehmen wohl in der Welt beherbergt, über 60 Mill. Mark. Schon 1903 war der Gesamtproduktionswert der ganzen chemischen und verwandten Industrien Mannheim-Ludwigshafens 134 Mill. Mark, 10% des Produktionswerts der chemischen Industrie Deutschlands.

Die größte Zellstoff-, Chininfabrik, Zelluloid-, Zentralheizungsfabrik, die größte Mühlenindustrie im deutschen „Minneapolis" Mannheim-Ludwigshafen (6 Großmühlen mit 23500 dz täglicher Produktion), Automobilindustrie, Juteindustrie, Fabrikation landwirtschaftlicher Maschinen, elektrotechnische Industrie, Pumpen, Eisenbahnbedarfsartikel-, Steinzeugwarenindustrie finden wir hier, die zweitgrößte deutsche Lederfabrik in Weinheim, 21% der Dampfkessel Badens werden in Mannheim geheizt, ihre Heizfläche aber beträgt über 31% der gesamten in Baden.

Über 21% der direkten Landessteuern stammen aus Mannheim, 23% des Landeseinkommens aus Gewerbebetrieb.

Nicht nur die unmittelbar an der Wasserstraße gelegenen Plätze Mannheim-Ludwigshafen-Rheinau verdanken unermeßlichen Segen dem freien Rheinstrom, sondern, wie ein Württemberger es ausgesprochen hat: Ganz Süddeutsch-

land, Baden, Württemberg und auch Bayern, haben ihre industrielle Entwicklung, ihren Aufschwung der Möglichkeit zu verdanken, daß auf dem Rhein zu einigermaßen erträglichen Preisen Rohstoffe, vor allem die Kohlen, die für die Textil- und Eisenindustrie notwendigen Rohprodukte und das für die Volksernährung erforderliche Getreide herbeigeschafft werden können.

Während die Löhne und Preise und die Unkosten aller Art steigen, haben die Frachten auch wegen des Wettbewerbs innerhalb der Schiffahrt und zwischen Schiffahrt und Eisenbahn diese Tendenz noch nicht gezeigt.

Angriffe auf die Verkehrsstellung Mannheims fehlen nicht (vergleiche auch den Artikel über den Frankfurter Osthafen im Dezemberheft 1912 dieser Zeitschrift). Der weiteren Entwicklung des Verkehrs über Mannheim hinaus widerstrebt dieses jedoch nicht. Es hat die Neckarkanalisation, die Oberrheinregulierung bis zum Bodensee gefördert und die Vertiefung des Rheins von Bingen bis Mannheim unterstützt. Wenn sich auch Bayern in Aschaffenburg und anderen Mainplätzen, Württemberg in Heilbronn, die Schweiz in Basel neue Häfen schaffen werden, die Verbindung von Rhein und Donau ungeahnte Weltverkehrsmöglichkeiten bieten kann und der Bodensee in absehbarer Zukunft ein Mittelpunkt europäischen Wasserverkehrs werden sollte, so darf doch aus den wechselseitigen Beziehungen dieser Gebiete mit Mannheim und seiner Industrie erwartet werden, daß, wenn Mannheim der Endpunkt der vertieften Fahrrinne auf dem Rheinstrom sein wird, ihm in Bayern, Württemberg, Baden, der Pfalz und der Schweiz immer wieder ein aufblühendes Hinterland zur Verfügung stehen wird, daß der Haupthafen und die kleineren Nebenhäfen, der Verkehrsknotenpunkt und das Hinterland nicht im Gegensatz zu einander stehen, sondern sich gegenseitig fördern werden.

Das Hafen- und Industrieamt der Stadt Mannheim

von Helmut Bartsch, Mannheim.

IN dieser kurzen Abhandlung soll von einer Einrichtung die Rede sein, die Mannheim zuerst unter den deutschen Großstädten getroffen und mit der es die Organisation der deutschen Kommunalverwaltung in sehr bemerkenswerter Weise fortgebildet hat.

Da es sich um etwas Neues handelt, wofür bis jetzt noch keine Erfahrungsunterlagen, sondern nur dringliche Bedürfnisse, erstrebte Ziele und gewisse programmatische Grundsätze vorhanden sind, also um eine Form, die sich noch mit Inhalt füllen, um ein neues Werkzeug der Verwaltung, das sich erst in der Praxis bewähren muß, kann hier eine Darlegung, wie die neue Einrichtung im einzelnen arbeiten wird, nicht erwartet werden. Aber es wird nützlich sein, einem größeren Kreis von Männern des praktischen Wirtschaftslebens auseinanderzusetzen, inwiefern die neue Verwaltungseinrichtung gegenüber bisherigen Ordnungen etwas wesentlich Vollkommeneres darstellt, welches die Entstehungsgründe der neuen Verwaltungseinrichtung sind, und in welchem Sinne sie wird wirken müssen.

Hafenämter gibt es schon lange in einer ganzen Reihe deutscher Städte, die große Hafenanlagen bestizen, vor allem im Rheingebiet. Sie haben regelmäßig die Hauptaufgabe, den städtischen Grundbesitz am Hafen möglichst rationell durch Ansiedlung von Industrie- und Umschlagsunternehmungen zu verwerten, sowie die meistens ziemlich ausgedehnten und zahlreichen eigenstädtischen Lagerei- und Verladeeinrichtungen, also Lagerhäuser, Werfthallen, Kranen, hier und da auch eine städtische Hafenbahn usw. möglichst ökonomisch zu verwalten. Ihre Aufgaben tragen also vorwiegend kaufmännischen Charakter und sind durchweg auf das Hafengebiet und die Verwaltung bestimmter städtischer Regiebetriebe beschränkt. Die Aufgabe jedoch, die industrielle Entwicklung im ganzen Stadtgebiet zu fördern und die vielen dazu nötigen Maßnahmen auf dem Gebiet des lokalen Finanzwesens, des Verkehrswesens, der Grund- und Bodenpolitik, der Stadterweiterung, des Wohnungswesens usw. vorbereiten zu helfen, also im ganzen betrachtet eine wirtschaftspolitische Bestimmung, haben jene Ämter zweifellos nicht.

Das von der Stadt Mannheim neu errichtete Hafen- und Industrieamt ist wesentlich anders gedacht, sein Geschäftskreis weitreichender, seine Aufgabe größer und seine Bedeutung im ganzen städtischen Verwaltungskörper maßgebender als diejenige der bisherigen Hafenämter in anderen Städten. Der Name allerdings deutet an, daß dem Amt auch Geschäfte obliegen, die mit einem Hafen zusammenhängen. In der Tat nahm auch der Plan, das Verwaltungsorgan zu schaffen, vom städtischen Hafenbesitz seinen Ausgang.

Die Stadt Mannheim hat in den letzten 15 Jahren einen Industriehafen am rechten Ufer, d. h. nördlich der Neckarmündung, gegenüber den Staatshäfen, mit einem Aufwand von bisher etwa 10 Millionen Mark nahezu gänzlich aus eigenen Mitteln in zwei Abschnitten ausgebaut und plant eine Erweiterung der Anlage mindestens im Umfange der bereits bestehenden. Der Hafen soll vornehmlich, eigentlich sogar ausschließlich, zur Ansiedlung von Industrie dienen. Reine Umschagsunternehmungen werden nur unter besonderen Umständen und Bedingungen zugelassen. Demgemäß besitzt und betreibt auch die Stadt keine Lagerhäuser, und die drei Kranen, die ihr gehören, sind im Verhältnis zur Zahl der Umschlagseinrichtungen in den gesamten Mannheimer Hafenanlagen und in ihrem Nutzen für

die städtischen Finanzen von verschwindender Bedeutung. Ein großer eigenstädtischer Umschlagsbetrieb ist also mit diesem Hafen nicht verbunden. Die auf das Hafengebiet bezüglichen Verwaltungsgeschäfte sind vielmehr — abgesehen von der Hafenaufsicht, die der Zollbehörde obliegt — teils technischer Art, nämlich soweit sie Ausbau und Instandhaltung der Wasseranlagen, Straßenbau, Legung der Kanäle, Wasser-, Gas- und Elektrizitätsleitungen usw. betreffen, teils wirtschaftspolitischer und kaufmännischer Art, insofern sie zur Finanzierung, Organisation, Ausstattung und Ausnutzung des Hafenunternehmens erst einmal Verhandlungen mit einer ganzen Reihe von Staatsbehörden und dann mit industriellen Unternehmungen als Ansiedlungsinteressenten notwendig machen, wozu außerdem noch eine gewisse werbende Tätigkeit gehört. — Die Stadt Mannheim besitzt aber nicht nur im Gebiet des fertiggestellten Hafens und der vorgesehenen großen Erweiterung, sondern auch in ihrer sonstigen Gemarkung große stadteigene Geländeflächen, die zur industriellen Besiedlung geeignet und bestimmt sind. Alles in allem beträgt der industriell verwertbare eigene Grundbesitz der Stadtgemeinde Mannheim annähernd 2 Mill. qm, eine Fläche, über die wohl nur noch wenige andere Großstädte verfügen dürften. Überdies soll in geeigneten Bezirken noch weiteres Industriegelände geschaffen werden.

Bisher wurden die mit der Verwaltung und Verwertung von Industriegelände verbundenen Geschäfte vom Bürgermeisteramt und vom Tiefbauamt erledigt; um die Werbung von Interessenten hat sich der Verkehrsverein verdient gemacht. Wo man jetzt die Heranziehung neuer Industrie nach Mannheim noch wesentlich energischer betreiben und zu dem Zwecke den Industriehafen wesentlich erweitern sowie auch andere Bezirke der Gemarkung für die Ansiedlung von Industriebetrieben geeignet herrichten will, werden die damit zusammenhängenden Verwaltungsgeschäfte noch beträchtlich zunehmen, besonders diejenigen mehr wirtschaftlicher Natur. Daher lag der Gedanke nahe, sie neu zu ordnen: das Bürgermeisteramt zu entlasten, das Tiefbauamt von Aufgaben, die dem technischen Wesen im Grunde fremd sind, zu befreien und für alle wirtschaftlichen und kaufmännischen Obliegenheiten eine neue Verwaltungsstelle zu schaffen. Dieser Gedanke brauchte nur, einmal erfaßt, von einem so genialen und besonders in der Kunst des Organisierens so hervorragenden Verwaltungsmanne wie dem verstorbenen Oberbürgermeister *Martin* konsequent durchgedacht zu werden, um ein viel größeres, vielgestaltigeres Gebilde zu erzeugen, als ursprünglich wohl beabsichtigt war. In der Begründung der Vorlage, in welcher der Stadtrat beim Bürgerausschuß die Errichtung eines städtischen Hafen- und Industrieamtes beantragte, wird zwar auf das Vorbild hingewiesen, das andere Städte mit der Errichtung von Hafenämtern gegeben haben, und von dem großen eigenen Besitz der Stadt an Industriegelände ausgegangen. Jedoch wird der Betätigungsbereich des Amtes aufs denkbar weiteste abgesteckt und vor allem der Wert der neuen Einrichtung für die Industrie betont. Von den Obliegenheiten wird u. a. genannt: „die Entgegennahme und geeignete Vertretung der Wünsche und Beschwerden der angesessenen Industrie". Damit wurde das Amt von vornherein deutlich als die Verwaltungsstelle zur Vertretung industrieller Interessen innerhalb der Stadtverwaltung, sozusagen als ihr *industriepolitisches Dezernat* gezeichnet. Aus dem später von dem Amtsvorstand dem Stadtrat vorgelegten und von diesem genehmigten Organisationsplan und in der ersten Anweisung des Oberbürgermeisters über die Art und den Umfang der fortlaufend zu führenden Geschäfte, Aktenstücke, die sich natürlich beide näherer Mitteilung entziehen, geht das Umfassende der Aufgabe des neuen Amtes noch deutlicher hervor. Im allgemeinen kann gesagt werden, daß das Amt folgende Arbeiten leisten soll: die Vorbereitung und Begutachtung geplanter und die Anregung neuer Maßnahmen der Stadt im Interesse der Industrie (natürlich dabei auch des Handels) aus *wirtschaftlichen* Gesichtspunkten, z. B.: Ausbau der Hafenanlagen, Erweiterung und Verbesserung der Eisenbahnanlagen für den Güterumschlag, Ausbau des Straßen- und Vorortbahnnetzes, Stadterweiterung, Bebauungspläne, Beschaffung billiger Betriebskraft, Arbeiteransiedelung, gewisse Gebiete des Wohnungswesens, Eisenbahntarifwesen, Eisenbahnpersonenverkehr; die Vertretung von Wünschen und Beschwerden der angesessenen Industrie; die Herbeiziehung, Beratung und Unterstützung neuer industrieller Ansiedler in jeglicher Beziehung; die Beobachtung der industriellen Entwicklung in ihrer Gesamtheit und im einzelnen gegenüber Vorgängen der Wirtschaftsgesetzgebung in Reich und Staat, sobald die besonderen städtischen Interessen eine ausdrückliche Unterstützung der berufenen industriellen Vertretungen (Handelskammer, Berufsverbände) angezeigt erscheinen lassen.

Wie sich die Tätigkeit des Amts im einzelnen nach diesem gewiß großzügigen Programm gestalten würde, kann und soll hier nicht näher dargelegt werden. Eine besondere Würdigung scheint mir jedoch der Charakter des Amts als Organ zur Vertretung industrieller Interessen innerhalb der Stadtverwaltung zu verdienen.

Daß es überhaupt wünschenswert ist, in einer großen Stadt mit bedeutender Industrie in der Stadtverwaltung selbst eine besondere Stelle zu schaffen, der es obliegt, die Bedürfnisse, Beschwerden und Wünsche der Industrie entgegenzunehmen, sie innerhalb des städtischen Verwaltungsskörpers zur Geltung zu bringen und zwischen der Stadtgemeinde und den Interessenten zu vermitteln, kann nicht bestritten werden. Wenn das Schulwesen, Kunst und Wissenschaft, die mancherlei sozialpolitischen Einrichtungen,

das Bau- und Wohnungswesen, die eigenen wirtschaftlichen Unternehmungen der Stadt, wie Straßenbahnen, Gas-, Wasser- und Elektrizitätswerke und noch mancherlei andere, teils öffentliche, teils private Betätigungen durch besondere Verwaltungsstellen planmäßig gefördert werden, so ist nicht einzusehen, warum nicht erst recht die wichtigsten Faktoren großstädtischen Wachstums, Industrie und Handel, auch ihre Zentralvertretung in der Stadtverwaltung haben sollen. Eine kurze Betrachtung der wichtigsten Funktionen der städtischen Selbstverwaltung möge den Nutzen einer solchen Vertretung illustrieren.

Schon die natürlichste Funktion einer Gemeinde, das Steuer- und Gebührenwesen, kann vom Standpunkt industrieller Interessen gewiß recht verschieden ausgeübt werden. Es ist keineswegs ausgemacht oder durch Erfahrung erwiesen, daß Steuerarten und Steuersätze von den Gemeinden immer so gewählt werden, daß sie ihre industrielle Entwicklung fördern oder auch nur nicht hemmen. Bei der Ordnung des Steuer- und Gebührenwesens (Straßenkosten, Kanalisation, Wasser, Gas, Elektrizität) liegt es überaus nahe — das ist im Leben der Gemeinden nicht anders als in dem von Reich und Einzelstaaten — die Industrie als melkende Kuh zu betrachten. Jedenfalls ist einer blühenden Industrie gegenüber die Gefahr einer Überspannung des fiskalischen Prinzips oft vorhanden. Es läßt sich wohl denken, daß in der Stadtverwaltung eine Stelle von Nutzen sein könnte, welche bei neuen steuerlichen Maßnahmen rechtzeitig darauf hinwiese, in welcher Weise sich eine Belastung für die Industrie erträglicher und zweckmäßiger gestalten ließe, ohne daß dadurch die erwartete finanzielle Wirkung verringert würde oder eine für andere Bevölkerungsklassen ungünstigere Belastung eintreten müßte. Auch bei anderen Funktionen der Gemeinde, beispielsweise in der Grund- und Boden-, Bebauungs- und Wohnungs- und in der Verkehrspolitik, läßt sich von einer Zentralstelle in der Stadtverwaltung zur Wahrnehmung der besonderen industriellen Interessen ein Nutzen erwarten. Auf keinem von diesen Gebieten der städtischen Verwaltung ist es selbstverständlich, daß von vornherein industriepolitische Bedürfnisse volle Erfüllung finden, daß nicht vielmehr fiskalische, allzu einseitig aufgefaßte sozialpolitische oder irgendwelche andere Rücksichten diejenigen auf die industrielle und allgemein wirtschaftliche Entwicklung ohne zwingende Notwendigkeit überwiegen. Es würde Aufgabe des neuen Amtes der Mannheimer Stadtverwaltung sein, bei solchen Gelegenheiten darauf Bedacht zu nehmen, wie die berechtigten fiskalischen (oder anderen) mit den ebensowohl berechtigten industriellen Interessen unter Einhaltung großer sozialpolitischer Ziele und Grundsätze in Einklang gebracht, wie also von Fall zu Fall für jeden Teil annehmbare Kompromisse geschlossen werden können.

Noch eine andere Tätigkeit des neuen Verwaltungsorgans sei als eine mögliche und dann vielleicht sehr verdienstvolle hier kurz erwähnt. Die deutschen Städte haben in manchen Stücken von der hochentwickelten deutschen Industrie gelernt, unter anderem das, wie eine große Stadt selbst mit Nutzen wirtschaftliche Unternehmungen, z. B. Straßenbahnen, Gas- und Elektrizitätswerke, Lagerhäuser usw. betreibt. Nun ist bekanntlich überall in der Bürgerschaft die Neigung, den städtischen Regiebetrieb der Privatunternehmung vorzuziehen, vorhanden und mancherorts besonders stark ausgebildet. Man braucht die grundsätzliche Berechtigung dieser Tendenz durchaus nicht zu bestreiten. Sie rechtfertigt sich schon allein dadurch, daß wir im sozialen Zeitalter leben, in dem die Gemeinwirtschaft in mancherlei neuen Formen wieder zu reicher Entfaltung gelangt ist. Dennoch kann man es verstehen, wenn die Industrie die gemeinwirtschaftliche Bewegung gerade in den Großstädten mit einer gewissen Mißstimmung betrachtet. Der deutschen Industrie ist eben durch den unglaublich angespannten Wettbewerb der Völker der Kampf um Durchsetzung auf dem Weltmarkt immer schwerer geworden. Sie empfindet es deshalb als eine ungerechte Beeinträchtigung, wenn ihr Betätigungs- und Erwerbsfeld noch obendrein durch gemeinwirtschaftliche Unternehmungen ohne Not beschränkt wird. Von diesem Gesichtspunkte aus besteht zwischen der gemeinwirtschaftlichen Unternehmung und einer als Förderung privater industrieller Betätigung aufgefaßten Industriepolitik ein großer Widerstreit. Man wird also vom Standpunkt einer praktischen Stadtwirtschaftspolitik von vornherein darauf verzichten müssen, sich auf Grundsätze in solchen Fragen festzulegen. Vielmehr wird auch hier die Entscheidung darüber, ob eine Leistung besser durch die öffentliche, durch die private oder durch die sogenannte gemischtwirtschaftliche Unternehmung vollbracht wird, in jedem einzelnen Falle neu gefunden werden müssen, und da wird das Mannheimer Hafen- und Industrieamt die wichtige Aufgabe haben, alle bei dem einzelnen Streitgegenstand in Betracht kommenden Erwägungen finanz-, sozial- und wirtschaftspolitischen Inhalts zusammenzutragen und vom Standpunkte der Industrieförderung Stellung zu nehmen.

Schließlich sei mit einigen Worten auch noch diejenige Tätigkeit des neuen Amts erläutert, welche die Wahrung der städtischen Interessen bei Vorgängen der wirtschaftlichen Gesetzgebung in Reich und Staat betrifft. Gewiß ist zur Wahrnehmung dieser Tätigkeit die öffentlich-rechtliche Vertretung von Handel und Industrie, die Handelskammer, vor allen andern Organen berufen und geeignet. Aber es kann Industrie und Handel nur angenehm sein, wenn gelegentlich noch eine andere Körperschaft das Gewicht ihrer Autorität den gesetzgebenden Faktoren gegenüber in die Wagschale wirft. Im übrigen ist ja nicht außer acht zu lassen, daß zwischen

den Gesichtspunkten, von denen aus eine Handelskammer gewisse notwendige Maßnahmen auf wirtschaftspolitischem und wirtschaftsgesetzlichem Gebiet begründet oder andere bekämpft, und denjenigen, die bei einer Stadtgemeinde maßgebend sind, immer noch wesentliche Unterschiede obwalten können. Eine Handelskammer ist ja doch immer die Wortführerin bestimmter großer und wichtiger Erwerbsgruppen und sie vertritt meistens die allgemeinen wirtschaftspolitischen Grundsätze, während eine Stadtgemeinde mit ihren durchaus eigenen Daseins- und Entwicklungsbedingungen einen Körper des Gemeinschaftslebens für sich darstellt und naturgemäß mehr ihre besonderen lokalen Bedürfnisse geltend machen wird. Beide, Handelskammer und Stadtgemeinde können, wo es sich um ganz bestimmte wirtschaftsgesetzliche Maßnahmen handelt, sehr wohl gleichgerichtete Interessen haben, mag es sich um neue Steuergesetze, um große Verkehrsfragen, um Eingemeindungsfragen oder sonst irgendwie wichtige Angelegenheiten der Staatsgesetzgebung handeln. Ja es wird sogar zweckmäßig sein, im einzelnen Falle die etwa auseinanderstrebenden Interessen vor dem Herantreten an die gesetzgebenden Faktoren möglichst auszugleichen. Auch hierbei wird das neue Amt als Vermittlungsorgan dienen können.

Diese Darlegungen werden genügen, um zu zeigen, wie die Aufgabe einer Vertretung industrieller Interessen innerhalb der Stadtverwaltung von dem neuen Amt aufzufassen sein wird. Das grundsätzlich Neue bei dieser Art Förderung der Industrie ist, äußerlich besehen, das Organisatorische. Denn nicht die Idee, daß eine Großstadt eine vernünftige Industriepolitik verfolgen solle, ist ja neu, sondern die Verwaltungsform, in der es von nun an in Mannheim geschehen soll. Es ist ja sicherlich bisher nicht etwa so gewesen, weder in Mannheim noch in anderen gut und mit weitem Blick geleiteten Großstädten, daß die industriellen Interessen bei den Stadtverwaltungen und Bürgerschaftsvertretungen regelmäßig zu kurz gekommen wären. Dagegen spricht schon die industrielle Entwicklung selbst, die Mannheim und viele andere Städte genommen haben. Aber soviel darf doch gesagt werden, daß bisher die Industrie hinsichtlich der Wahrung ihres Standpunktes bei wichtigen städtischen Aktionen lediglich auf das richtige Verständnis und den guten Willen von Verwaltungsressorts angewiesen war, deren Interessen naturnotwendig sich keineswegs mit denen der Industrie völlig deckten. Und von den Zentralverwaltungen darf die Industrie eine besondere Betonung ihrer Interessen darum nicht immer erwarten, weil ja doch die oberste Leitung einer Kommune die Interessen der einzelnen Berufe, Stände und Klassen pflichtgemäß gerecht gegeneinander abwägen muß. Das neue Amt gestattet eben eine mehr einseitige Förderung industrieller Interessen. Daß das nicht zum Nachteil der Gesamtheit ausschlagen wird, dafür sorgt ja die Tatsache, daß diese Interessenvertretung immer nur innerhalb der Stadtverwaltung selbst sich geltend machen kann. Überdies liegt der Hauptwert des neuen Amts in der vermittelnden Stellung zwischen der amtlichen Welt, der „Bureaukratie", und der Kaufmannswelt. Es war das Bindeglied zwischen Stadtgemeinde und Industrie, das bislang fehlte. Dank dieser Eigenschaft wird sich übrigens das neue Verwaltungsorgan vielfach freier, „kaufmännischer" betätigen dürfen und müssen als andere Behörden, denn es muß vom Vertrauen der Kaufmannschaft weit mehr als die andern getragen sein. Es wird übrigens in seiner Hauptbestimmung als Verhandlungs- und Vermittlungsbehörde zwischen Stadtgemeinde und Interessenten wesentlich unterstützt werden durch die städtische Hafen- und Industriekommission, die mit Hilfe der Handelskammer aus Industrie und Kaufmannschaft zur Beratung der Stadtverwaltung gebildet werden soll.

Zum Schluß noch einige Worte zu einer grundlegenden Rechtfertigung einer energischen Industriepolitik der Großstadt.

Man kann wohl feststellen, daß das Verhältnis der Großstädte zur Industrie allenthalben und überwiegend dasjenige der gegenseitigen Schätzung und des gegenseitigen Verständnisses ist. Es wäre auch in höchstem Grade verwunderlich, wenn dem nicht so wäre. Die Stadtverwaltungen wissen, daß eine blühende Industrie die sicherste Grundlage des Wohlstandes einer Gemeinde ist, und die Industrie ist wohl im allgemeinen davon überzeugt, daß eine rüstig vorwärtsschreitende Großstadt, ganz abgesehen davon, daß sie eine der besten Kunden der Industrie darstellt, bei allen Rücksichten, die sie auf geschriebene und ungeschriebene soziale, fiskalische und andere Forderungen nehmen muß, doch immer noch die tüchtigste Vorkämpferin für verbesserte Daseinsbedingungen der Industrie ist. Jedenfalls ist soviel sicher, daß eine große Gemeinde und ihre Industrie immer mehr in ihrem Gedeihen voneinander abhängig werden. Es gibt freilich eine Auffassung, welche die Richtigkeit einer entschiedenen Industriepolitik der Gemeinden überhaupt grundsätzlich bestreitet. Sie begründet diesen Standpunkt damit, daß ja doch die großen Gewinne in den Steuern, welche die Industrie aufbringt, zum guten Teil, vielleicht sogar gänzlich durch die ins Ungemessene anwachsenden Straßenbau-, Schul- und eine ganze Reihe anderer öffentlicher Lasten aufgezehrt würden. Die Konsequenz einer solchen Betrachtung wäre sonach die Frage: Wozu der Aufwand, wozu überhaupt eine Industriepolitik der Gemeinden? Theoretisch und akademisch betrachtet handelt es sich hier um eine Doktorfrage. Gewiß kann man jene Zweifel nicht immer sofort durch unmittelbar schlüssige, zahlenmäßige Gegenbeweise beheben, man wird aber immer aus gewissen äußeren Erscheinungen und Vorgängen die Wahrscheinlichkeit nachweisen können, daß jene kritische Auffassung unrichtig

ist, nicht zwar für jede einzelne Gemeinde, wohl aber, wenn sie als Prinzip aufgestellt wird. In der Tat sind doch eben die industriellen Gemeinden, wenn auch vielleicht nicht immer die wohlhabendsten, so doch die kulturell fortgeschrittensten. Kultur ist aber etwas Geistiges, nicht immer mit den Sinnen und mit Zahlen Meßbares. Selbst das mag zugegeben werden, daß sich darüber streiten läßt, ob nicht die Kultur der im ganzen industriefreien, mehr dem Geistes- oder Kunstleben als dem Wirtschaftsleben dienenden, ihrer Tradition treu gebliebenen, sich bei einer ihrer Vergangenheit angemessenen Entwicklung bescheidenden Kleinstadt der Kultur der industriellen Großstadt ebenbürtig sei. Aber darüber wird eine Meinungsverschiedenheit nicht ernstlich bestehen können, daß es das Siedlungs- und Verwaltungsgebilde der heutigen industriellen Großstadt, nicht die behäbige oder reservierte Kleinstadt ist, welche allein den jetzigen Bevölkerungsmassen ein menschenwürdiges Dasein sichert und welche die sozialen und sittlichen Lebensprobleme eines Volkes in immer wechselnder Gestalt und in immer zunehmender Fülle stellt. Die Kultur eines Einzelnen mag sich wohl auch im beschaulichen Genießen, in philosophierender Betrachtung und rein in geistigem Nach- oder Neuschaffen des Weltbildes erfüllen können, die Kultur einer großen Gemeinschaft besteht darin, daß sie täglich neue Aufgaben, die sich aus dem Zusammenleben der Menschen der großen Massen ergeben, in möglichst vollkommener, den Wohlstand und die Gesittung fördernder Form zu lösen sucht. Das Ergebnis dieser Überlegungen ist dieses: Will man das Wachstum von Volk und Staat, dann muß man heute auch die industrielle Großstadt wollen. Darum ist eine richtig aufgefaßte städtische Industriepolitik einer der stärksten Hebel vaterländischer Kultur.

Die Handelshochschule Mannheim

von Arthur Schröter, Mannheim

I.
Erste Ansätze.

ALS im Jahre 1898 die erste deutsche Handelshochschule in Leipzig eröffnet wurde, bedeutete dieses Ereignis den kraftvollsten Ausdruck eines in Deutschland aller Orten schon seit längerer Zeit rege gewordenen Dranges nach vertiefter wissenschaftlicher Bildung der Kaufmannschaft. Was bei der Eröffnungsfeier der damalige Präsident der Leipziger Handelskammer, Zweiniger, ausführte: „Die Handelshochschule will das geistige Niveau des Handelsstandes überhaupt heben; als einer der wichtigsten Faktoren unseres Wirtschaftslebens soll dieser Stand den Anspruch erheben dürfen, mit anderen wissenschaftlich gebildeten Berufsständen gleichwertig angesehen zu werden", das war das Empfinden weiter Kreise der deutschen Handelswelt.

Auch in Süddeutschland verkannte man nicht die Bedeutung umfassender Bildung für den Kaufmann; darauf abzielende Bestrebungen fanden insbesondere in der süddeutschen Handelsmetropole, in Mannheim, einen gut vorbereiteten Boden. Wenn vielleicht auch nur wenigen bekannt sein mochte, daß hier vor reichlich hundert Jahren die staatlich anerkannte „Handelsakademie für erwachsene Jünglinge" des Johann Heinrich Bürmann bestanden hatte, so setzte doch in den 90er Jahren des vorigen Jahrhunderts eine entschiedene Bewegung ein, gestützt namentlich vom Mannheimer Oberbürgermeister Dr. Beck, für den Kaufmann Gelegenheit zu tieferer hochschulmäßiger, wissenschaftlicher Durchbildung zu schaffen. Ihr Niederschlag waren *Vortragszyklen* (behandelt wurden besonders volkswirtschaftliche, verkehrstechnische, rechtliche und geographische Themen), die gemeinsam von der Mannheimer Handelskammer, der Börse und dem Kaufmännischen Verein ins Leben gerufen wurden, im Winter 1897/98 zum erstenmal stattfanden und in den folgenden Wintern regelmäßig bis 1904/5 abgehalten wurden. Ihr bester Erfolg war indessen wohl der, daß sie die Unzulänglichkeit derartiger Veranstaltungen nachwiesen.

Die Bemühungen um das Zustandekommen einer eigentlichen Handelshochschule waren daher mittlerweile vom Oberbürgermeister Beck fortgesetzt worden, vor allem in Gestalt einer Denkschrift, die er im September 1899 über die Reform des kaufmännischen Bildungswesens der Stadt Mannheim veröffentlichte. Sie hatte, was den Handelshochschulgedanken anlangt, vorläufig wenig Erfolg, vermutlich mit deshalb, weil die Gründung der Handelhochschulen Frankfurt und Köln für die nächsten Jahre bevorstand; es wurde daher zunächst der Ausbau der für die breiten Massen der kaufmännischen Jugend bestimmten Unter- und Mittelstufen des kaufmännischen Unterrichts betrieben, der Handelsfortbildungs- und Handelsmittelschule.

Der Lösung bedeutend näher geführt wurde die Mannheimer Handelshochschulfrage durch ein Gutachten, das der Heidelberger Nationalökonom Gothein, der Organisator der Kölner Handelshochschule, im Juni 1904 auf Wunsch des Oberbürgermeisters Beck erstattete und in dem Handelshochschulkurse empfohlen wurden, vor allem aber durch die Denkschrift, die er, ebenfalls auf Ersuchen Becks, im März 1905 vorlegte.

II.
Die Handelshochschulkurse.

Nach dieser Denkschrift sei Mannheim für eine *ausgebaute* Handelshochschule nicht der

richtige Platz, schon deshalb nicht, weil es nicht über ein genügend großes Hinterland zur Rekrutierung der Studentenschaft verfüge wie etwa Köln; eine Vollanstalt sei auch zu kostspielig für die Mannheimer Verhältnisse. Daher schlägt die Denkschrift vor, nur Hochschulkurse einzurichten, die neben der regelmäßigen Tätigkeit im Kontor einhergehen könnten. Gleichzeitig könnte durch diese Kurse eine Konzentration des sehr zersplitterten Mannheimer Vortragswesens erreicht werden. Die Nähe der beiden Hochschulen von Heidelberg und Karlsruhe ließen ein Gelingen des Planes mit sehr geringen Mitteln leichter als anderwärts erscheinen. Im weiteren entwickelte die Denkschrift einen auf 4 Semester zugeschnittenen Stundenplan mit 14—15 Wochenstunden, dessen Grundlage „zugestandenermaßen" die Volkswirtschaftslehre bilden müsse. Als zweites Hauptgebiet der Vorlesungen waren die juristischen Fächer vorgesehen, insbesondere Handels- und Wechselrecht, Prozeß-, Staats- und Verwaltungsrecht. Von technischen Fächern wurde als erforderlich eine auf zwei Semester verteilte Vorlesung über Warenkunde angesehen, sowie eine ebenfalls durch zwei Semester fortgesetzte Vorlesung über kaufmännisches Rechnen und über Versicherungswesen. Merkwürdigerweise übergeht die Denkschrift die Notwendigkeit aller sonstigen privatwirtschaftlichen Vorlesungen fast ganz; dafür wird Handelsgeographie in den Rahmen einbezogen. Außerhalb des Planes seien Buchführungs- und Sprachkurse zu veranstalten. Neben diesen ausgesprochenen Fachvorlesungen könnten die Kurse durch Aufnahme von *öffentlichen* Vorlesungen über Geschichte, kunst- und literarhistorische sowie philosophische Fächer, die auf ein größeres Publikum berechnet wären, auf das gesamte Bildungswesen der Stadt Mannheim einen nicht zu unterschätzenden Einfluß ausüben. Hinsichtlich der Zulassung zu den Kursen unterschied die Denkschrift zwischen *privaten* (Fach-) und *öffentlichen* Vorlesungen. Zu den eigentlichen Fachvorlesungen sollten nur die Personen zugelassen werden, die eine zweijährige Lehrzeit in einem kaufmännischen Geschäft oder den Besuch eines zweijährigen Kursus der städtischen Handelsfortbildungsschule nachweisen konnten. Ferner sollten Juristen und Lehrer jeder Art, sei es als Hörer, sei es als Hospitanten, zu diesen Vorlesungen Zutritt haben. An den Besuch der öffentlichen Vorlesungen war keinerlei Bedingung geknüpft. — Als Trägerin der Hochschulkurse war die Handelskammer gedacht mit Unterstützung der Stadtgemeinde.

Nach eingehenden Vorbesprechungen zwischen dem Handelskammerpräsidenten, Professor Gothein und dem Oberbürgermeister und nach weiteren Verhandlungen im Plenum der Handelskammer, sowie im Stadtrat und Bürgerausschuß kam die Einrichtung der Hochschulkurse zustande und zwar so, daß die Handelskammer es wohl abgelehnt hatte, als Unternehmerin der Kurse aufzutreten, dagegen bereit war, einen Teil der Kosten (am ungedeckten Auffwand $^1/_3$ bis zum Betrage von M 2000.—) zu tragen; die Stadt Mannheim sicherte die einstweilige Fortsetzung der Kurse durch Übernahme des Restkostenaufwandes. Am 16. Oktober 1905 konnte das erste Semester mit folgendem Plane eröffnet werden:

Fachvorlesung:	
Einführung in die Volkswirtschaftskunde	5 Stunden
Geld- und Kreditwesen	4 Stunden
Deutsches bürgerliches Recht	2 Stunden
Öffentliche Vorträge:	
Das moderne Japan	1 Stunde
Kulturgeschichte des Oberrheinischen Landes	1 Stunde

Als Vorlesungszeit waren die Abendstunden von 8—10 Uhr vorgesehen, als Vorlesungsraum diente vorläufig die Aula des Realgymnasiums. Die Verwaltung der Kurse lag in den Händen eines Kuratoriums, das aus dem Oberbürgermeister als Vorsitzenden und aus je einem Mitglied des Stadtrats, der Handelskammer, der kaufmännischen Vereine und des Dozentenkollegiums der Hochschulkurse gebildet wurde.

Im 2. Semester (Sommer 1906) trat in der Organisation der Kurse und der Zusammensetzung des Kuratoriums keine Änderung ein, nur wurden die öffentlichen Vorlesungen, für die noch kein allgemeines Interesse zu beobachten war, vorläufig nicht fortgesetzt. Eine zweite von Professor Gothein im Juni 1906 verfaßte Denkschrift schlug vor, auf dem bewährten Unterbau der allgemeinen (fachlichen) Vorlesungen, für die im Interesse eines zahlreichen Besuches die späten Abendstunden vorzubehalten seien, *Spezialkurse* aufzubauen, die „durch die Verbindung von Vorlesungen, Besprechungen und Übungen nach Art der Seminare der Universitäten eine enge Fühlung zwischen Dozent und Hörer, sowie ein tieferes Eindringen der letzteren in die Gegenstände eines bestimmten Faches bewirken." Diese Fachabteilungen sollten unter besonderer Berücksichtigung der Mannheimer Verhältnisse zunächst für Verkehrs-, Bank- und Versicherungswesen, später für Warenhandel und technische Handelsfächer eingerichtet werden. Der Stundenplan des Wintersemesters 1906/7 unterschied dementsprechend zum ersten Male von allgemeinen Vorlesungen die *Übungen der Fachabteilungen* und zwar für dieses Semester die drei folgenden: Organisation der Industrie, Organisation des Verkehrswesens, Bankwesen, je zweistündig. Diese Fachvorlesungen waren auf die frühen Abendstunden (6—8 Uhr) gelegt. Einen weiteren Ausbau in dieser Richtung erfuhren die Kurse im folgenden Semester (Sommer 1907). Äußerlich trat insofern eine Änderung ein, als mit Beginn des Wintersemesters 1906/7 die Vorlesungen in besonders dafür eingerichteten Räumen der neuerbauten Kurfürst Friedrich-Schule abgehalten wurden.

Ein Versuch der Stadtverwaltung, die Groß-

herzogliche Regierung für die Handelshochschule zu interessieren, hatte zunächst nur geringen Erfolg; dagegen bürgte das lebendige Interesse, das die Hochschulkurse in den berufenen Bevölkerungskreisen Mannheims fanden, sowie die günstigen Lehrerfolge, von denen die Dozenten wie schon früher so auch für das abgelaufene Wintersemester zu berichten wußten, dafür, daß die Einrichtung als dauernd und in hohem Grade entwicklungsfähig anzusehen sei. Man glaubte daher in den beteiligten Kreisen, mit der Ausgestaltung der Hochschulkurse zur vollen Handelshochschule nicht länger warten zu sollen als bis mit Ablauf des Sommersemesters 1907, das heißt also bis mit Vollendung des ersten zweijährigen Lehrganges.

Auf Grund einer neuen Denkschrift von Professor Gothein vom 26. Juni 1907 fanden zum Zwecke der Umgestaltung während des Sommers eingehende Verhandlungen zwischen der Stadtverwaltung und der Großherzoglichen Staatsregierung sowie der Handelskammer statt, nachdem der große Senat der Universität Heidelberg schon vorher grundsätzlich die Bereitwilligkeit der Universität „zu einer ständigen Beteiligung ihrer Lehrkräfte an den Vorlesungen der Handelshochschule, zur Herstellung einer weitgehenden Freizügigkeit für die beiderseitigen Studierenden, zur Mitwirkung an der Propaganda der Hochschule und zur Entsendung von Delegierten in das Kuratorium" ausgesprochen hatte. Das vorläufige Ergebnis war, daß die Hochschule den Charakter eines gemeinschaftlichen Unternehmens der Stadt Mannheim, der Universität Heidelberg, der Handelskammer für den Kreis Mannheim einerseits, sowie der Großherzoglichen Regierung andrerseits erhalten sollte. Als Verwaltungsorgan war ein Kuratorium gedacht, das sich aus Vertretern der beteiligten Körperschaften und sonstiger Interessentenkreise zusammensetzen sollte. Für den ungedeckten Aufwand der Hochschule hatte die Stadt aufzukommen. Diese Organisationsform war nur als Übergangszustand zu der vorerst aus finanziellen und organisatorischen Gründen noch nicht erreichbaren Konstituierung der Hochschule als Körperschaft des öffentlichen Rechts gedacht. Die Großherzogliche Regierung hatte indessen verschiedene Bedenken gegen die beabsichtigte rechtliche Gestaltung des Unternehmens; auch die dem Kuratorium zugesprochenen Befugnisse schienen der Regierung nicht weitgehend genug zu sein im Interesse einer gesunden Selbstverwaltung der Hochschule. Weitere Einwendungen bezogen sich auf die ausschließliche Verwendung nebenamtlicher Dozenten, die Verlegung der wissenschaftlichen Vorlesungen auf die Abendstunden und die Leitung der praktischen kaufmännischen Ausbildungskurse durch die Lehrkräfte der Handelsfortbildungsschule; die eben gekennzeichneten Verhältnisse könnten das Ansehen der Mannheimer Handelshochschule nach außen beeinträchtigen.

In der Annahme, daß eine Verständigung der beteiligten Faktoren über die Umwandlung der Hochschulkurse in eine volle Handelshochschule sich im Laufe des Spätsommers erreichen lasse, traf das Kuratorium die Vorbereitungen zur Einführung der neuen Organisation mit kommendem Wintersemester 1907/8. Mit Rücksicht auf den inzwischen erfolgten Tod des Großherzogs Friedrich I. von Baden konnten aber die Verhandlungen mit der Regierung nicht vor Beginn des Wintersemesters zum Abschluß gebracht werden, und die feierliche Eröffnung der Handelshochschule, die für den 13. Oktober 1907 vorgesehen war, mußte bis auf weiteres verschoben werden. Dagegen wurde der Unterrichtsbetrieb entsprechend dem Lehrplan einer Hochschule im vollen Umfange mit dem Wintersemester 1907/8 aufgenommen, zumal auch die Regierung als sicher in Aussicht gestellt hatte, daß dieses Semester bei künftigen Diplomprüfungen als Hochschulsemester voll angerechnet werden würde. Wie bedeutend die Erweiterung des Programmes schon in diesem ersten Semester war, zeigt die beigegebene Tabelle.

III.
Die volle Handelshochschule.

Nachdem mittlerweile durch weitgehendes Entgegenkommen der Stadtverwaltung die Bedenken der Staatsregierung behoben waren, wurde unterm 3. April 1908 die Großherzogliche Genehmigung zur Errichtung der Handelshochschule erteilt, womit ihr ausdrücklich das Recht verliehen wurde, „nach Maßgabe der staatlich genehmigten Prüfungsordnungen Prüfungsdiplome auszustellen und Handelslehrer auszubilden". Nach den Satzungen wurden die bisher von der Stadtgemeinde Mannheim mit Unterstützung der Handelskammer unterhaltenen Hochschulkurse von der Stadtgemeinde im Einvernehmen mit der Handelskammer und der Universität Heidelberg vom Beginn des Sommer-Semesters 1908 ab zur Handelshochschule erweitert. Als Aufgabe der Handelschule sahen die Satzungen vor,

„die Staats-, Gesellschafts- und Wirtschaftswissenschaften in ihren Beziehungen zur Tätigkeit des Kaufmanns und Gewerbetreibenden und außerdem die allgemeinen Geisteswissenschaften durch Lehre und Forschung zu pflegen", insbesondere aber „erwachsenen jungen Leuten, die sich dem kaufmännischen Berufe widmen, eine vertiefte allgemeine und kaufmännische Bildung zu vermitteln; praktischen Kaufleuten, Industriellen und Angehörigen verwandter Berufe die Möglichkeit zu gewähren, sich in einzelnen Zweigen des kaufmännischen Wissens und der praktischen Anwendung auszubilden; Beamten des Staats, der Stadt, sonstiger Körperschaften und Verbände, sowie den Angehörigen gelehrter Berufe die Gelegenheit zur staats- und wirtschaftswissenschaftlichen Aus- und Fortbildung, sowie zur Erwerbung kaufmännischer Fachkenntnisse zu bieten; Personen, die sich zu Handelslehrern ausbilden wollen, Gelegenheit zur Erlangung der erforderlichen theoretischen und praktischen Kenntnisse zu geben."

Die gesamte Verwaltung der Handelshochschule in wirtschaftlicher und unterrichtlicher

Beziehung wurde dem Kuratorium unterstellt, während die Oberaufsicht dem Großherzoglichen Unterrichtsminsterium vorbehalten war, das sich, soweit die Ausbildung der Handelslehrer und andere Fragen der gewerblichen Unterrichtsverwaltung berührt würden, mit dem Ministerium des Innern ins Benehmen setzen würde; die unmittelbare Leitung des Anstaltsbetriebes lag dem auf Vorschlag des Kuratoriums vom Stadtrat ernannten Studiendirektor ob. Der Lehrplan umfaßte: Volkswirtschaftslehre einschließlich der Handelsgeschichte und Wirtschaftsgeographie, Rechtslehre, Warenkunde und Technologie, Theorie und Praxis der Handelstechnik, Methodik des kaufmännischen Unterrichts, fremde Sprachen und allgemeine Geisteswissenschaften. Der Unterricht sollte erteilt werden in Form von Vorlesungen, Übungen, Repetitorien, Besuch von Verkehrseinrichtungen, kommerziellen und industriellen Anlagen.

Sehr bald wurde von der Regierung auch eine vom Kuratorium aufgestellte Prüfungsordnung für die kaufmännische Diplomprüfung und für die Handelslehrerprüfung genehmigt, von der weiter unten noch die Rede sein wird. Als Studiendirektor war bereits am 19. Dezember 1907 der Vorstand des Statistischen Amtes der Stadt Mannheim und a. o. Professor an der Universität Heidelberg, Dr. Schott, im Nebenamt bestellt worden; er trat sein Amt mit Beginn des Sommer-Semesters 1908 an.

Die schon einmal wegen der Landestrauer aus Anlaß des Todes des Großherzogs Friedrich verschobene feierliche Eröffnung der Handelshochschule, die nunmehr vorbereitet wurde, mußte infolge des ganz unerwartet und unmittelbar vor der geplanten Feier erfolgten Todes des Oberbürgermeisters Beck, des geistigen Schöpfers der Hochschule, unterbleiben, und ohne laute Feier öffnete die Mannheimer Handelshochschule ihre Pforten.

Bald nach Antritt seines Amtes gab der Studiendirektor Professor Dr. Schott der Überzeugung Ausdruck, daß die Handelshochschule auf eine wesentlich breitere Grundlage gestellt werden müsse, wenn sie mit den übrigen deutschen Handelshochschulen in erfolgreichen Wettbewerb treten wolle. Besonders dringend notwendig sei die Schaffung hauptamtlicher Dozenturen für Handelswissenschaft und Volkswirtschaftslehre, die Verlegung eines erheblichen Teiles der Vorlesungen und Übungen auf die Tagesstunden und die Beschaffung eines eigenen Gebäudes. Bis auf die Berufung hauptamtlicher Dozenten für Handelswissenschaften stimmte das Kuratorium dem Vorschlag des Studiendirektors bei. Daneben galt es aber, die Hochschule, je mehr sie über den ursprünglich vorgesehenen bescheidenen Rahmen hinauswuchs, finanziell sicherer zu stellen und sie allmählich *selbständig* zu machen, eine eigene Hochschulkorporation zu schaffen. Dem Nachfolger Becks, Oberbürgermeister Martin, gelang es wohl, den Bürgerausschuß zu bestimmen, einen noch verfügbaren Rest des sogenannten Jubiläumsfonds im Betrage von rund 150000 M unter der Bezeichnung „Otto Beck-Gedächtnisfonds" der Handelshochschule als Eigenvermögensgrundstock zu überweisen, sein gleichzeitig an die Bürgerschaft gerichteter Appell, durch Stiftungen der Hochschule die notwendigen Mittel zu ihrer Entfaltung zu geben, hatte aber vorläufig nur geringen Erfolg. So blieb die finanzielle Unzulänglichkeit bestehen, die in Verbindung mit dem Mangel eigener Räume einen inneren Ausbau der Hochschule und ihrer Einrichtungen außerordentlich erschwerte. Dies veranlaßte den Studiendirektor im März 1909 ein ausführliches Gutachten über die Notwendigkeit einer Neuregelung der Verhältnisse auszuarbeiten, das für die weitere Entwickelung der Handelshochschule von weittragender Bedeutung werden sollte, indem es etwa folgende Hauptforderungen vertrat: Privat- und Volkswirtschaftslehre, bürgerliches- und Handelsrecht müssen den Hauptbestandteil der Vorlesungen ausmachen, die in größerem Umfang als an Universitäten durch Seminare, Ausflüge, Vorträge von Praktikern, überhaupt durch jede mögliche Verknüpfung mit der Praxis zu ergänzen sind; dagegen ist der Versuch, die allerverschiedensten Wissensgebiete in den Lehrplan der Hochschule einzubeziehen, als verfehlt und wegen der Nähe Heidelbergs als aussichtslos anzusehen. Die Ausarbeitung eines befriedigenden Lehrplanes, überhaupt der innere Ausbau der Handelshochschule ist ohne ein Kollegium hauptamtlicher Dozenten, mindestens für Privatwirtschaftslehre, Volkswirtschaftslehre und vielleicht noch Handelsrecht, nahezu ausgeschlossen. Wünschenswert ist eine Spezialisierung der Vorlesungen in der Richtung einer Akademie für Verkehrswissenschaften, ohne daß aber die Möglichkeit verloren geht, in den Hauptfächern einer Handelshochschule die volle Ausbildungsgelegenheit zu bieten. Weitgehende Selbstverwaltung der Handelhsochschule erscheint für deren Gedeihen unerläßlich, wozu aber notwendig wird die Verleihung der Korporationsrechte an die Handelshochschule.

Mit diesen Forderungen erklärte sich das Kuratorium grundsätzlich einverstanden. An Räumlichkeiten wurden der Hochschule mit Beginn des Wintersemesters 1909/10 die für ihre Zwecke besonders vorgerichteten Räume des alten Gymnasiums (Jesuitenkolleg in A 4, 1) zur Verfügung gestellt. Ferner wurden zwei Lehrstühle für Verkehrswissenschaft geschaffen; der Inhaber des einen, Dr. Behrend, wurde zugleich als hauptamtlicher Studiendirektor ernannt, da Professor Schott wegen anderweitiger Überlastung mit Schluß des Sommersemesters 1909 aus seinem Amte ausschied. Er hatte durch seine Tätigkeit als Leiter der Hochschule für diese die Voraussetzung für eine Entwicklung zu größerer Selbständigkeit geschaffen. Das von ihm aufgestellte Ziel, der Ausbau der Anstalt „zu einem

Semester	Lehrkräfte					Besucher					Vorlesungen und Übungen																														
						Studierende					Handelswissenschaften			Volkswirtschaftslehre			Rechtslehre			Verkehrswissenschaft und Wirtschaftsgeogr.			Naturwissensch. Warenkunde			Versich.- u. Genossenschaftswesen			Sprachen			Allgemein wissenschaftliche Ausbildung			Stenographie						
	Hauptamtliche Dozenten	Nebenamtliche Dozenten	Lehrkräfte für einzelne Vorles.	Lektoren und Assistenten	Gesamtzahl	Absolut	Zunahme im Verhältnis zum Gründungsjahre	Hospitanten	Hörer	Gesamtzahl	Vorlesungen	Wochenstunden	%	Vorlesungen	Wochenstunden	%	Vorlesungen	Wochenstunden	%	Vorlesungen	Wochenstunden	%	Vorlesungen	Wochenstunden	%	Vorlesungen	Wochenstunden	%	Vorlesungen	Wochenstunden	%	Vorlesungen	Wochenstunden	%	Vorlesungen	Wochenstunden	%	Gesamtzahl der Vorlesungen	Gesamtzahl der Wochenstunden		Jeweilige Verfassung der Handelshochschule
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42
W.-S. 1905/06	4[1])				4	254[2])				254	—	—	—	2	9	69,2	1	2	15,4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2	2	15,4	—	—	—	5	13	100	Handels-hochschulkurse.
S.-S. 1906	4				4	87				87	—	—	—	4	8	80,0	1	2	20,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	5	10	100	
W.-S. 1906/07	7				7	279				279	1	2	11,1	5	11	61,1	2	4	22,2	1	1	5,6	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	9	18	100	
S.-S. 1907	8				8	90				90	1	2	9,5	5	9	42,9	3	6	28,6	3	4	19,0	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	12	21	100	
W.-S. 1907/08	23				23	13	100	534		547	7	16	29,1	9	15	27,3	3	8	14,5	2	3	5,5	1	2	3,6	1	2	3,6	2	4	7,3	5	5	9,1	—	—	—	30	55	100	Volle Handelshochsch. m. einem v. d. Stadtverw. gewählt. Studiendirektor. Die Hochsch. ist ein Gemeinschaftsunternehm. v. Stadtgem., Handelsk. u. Univers. Heidelberg.
S.-S. 1908	25				25	20	154,6	280	232	532	8	24	34,8	11	19	27,6	5	10	14,5	2	3	4,3	1	2	2,9	2	3	4,3	2	4	5,8	3	4	5,8	—	—	—	34	69	100	
W.-S. 1908/09	26				26	39	300,0	384	213	636	9	28	33,3	18	26	30,9	8	15	17,8	2	3	3,6	1	2	2,4	3	4	4,8	2	4	4,8	2	2	2,4	—	—	—	45	84	100	
S.-S. 1909	2	24[1])			26	50	384,6	154	75	279	16	42	40,4	17	28	26,9	10	19	18,3	2	3	2,9	3	5	4,8	3	3	2,9	2	4	3,8	—	—	—	—	—	—	53	104	100	
W.-S. 1909/10	4	30			34	60	461,5	284	209	553	15	40	31,4	22	32½	25,5	9	20	15,7	5	6	4,7	3	5	3,9	3	4	3,1	8	15	11,8	4	5	3,9	—	—	—	69	127½	100	
S.-S. 1910	5	26			31	66	507,7	148	55	269[3])	18	40	36,1	13	23	20,7	10	20	18,0	3	4	3,6	2	3	2,7	3	3	2,7	8	16	14,4	1	2	1,8	—	—	—	58	111	100	
W.-S. 1910/11	5	27			32	72	553,8	278	113	463	19	38	31,2	15	28	23,0	11	22	18,0	4	5	4,1	5	7	5,7	3	5	4,1	9	15	12,3	1	2	1,6	—	—	—	67	122	100	
S.-S. 1911	6	26			32	72	553,8	229	83	384	20	35	30,7	12	23	20,2	12	21	18,4	4	4	3,5	4	6	5,3	3	3	2,6	9	18	15,8	2	4	3,5	—	—	—	66	114	100	
W.-S. 1911/12	6	10	13	2	31	92	707,7	360	97	549	19	36	29,1	12	25	20,2	11	21	16,9	4	4	3,2	4	7	5,6	3	5	4,1	12	22	17,7	2	4	3,2	—	—	—	67	124	100	Die Hochschule ist eine Anstalt des öffentlichen Rechts mit Senat und gewähltem Rektor.
S.-S. 1912	7	10	11	3	31	98	753,8	157	29	284	17	33	24,7	14	28	21,0	12	24½	18,4	3	5	3,7	4	7	5,2	4	4	3,0	13	28	21,0	2	4	3,0	—	—	—	69	133½	100	
W.-S. 1912/13	7	13	9	5	34	124	953,8	258	53	435	22	43	25,1	15	27	15,8	14	27	15,8	4	5	3,0	3	6	3,5	3	5	3,0	20	51	29,8	2	3	1,7	4	4	2,3	87	171	100	
S.-S. 1913	8	13	7	5	33	140	1076,9	235	24	399	23	39	21,5	16	32	17,7	12	23½	13	6	7	3,8	4	10	5,5	5	5	2,8	22	60	33,0	1	2	1,1	3	3	1,6	92	181½	100	
W.-S. 1913/14	8	13	11	4	36						24	41	20,4	17	31	15,4	15	27	13,4	9	11	5,5	5	10	5,0	3	5	2,5	26[4])	68	33,8	3	4	2,0	4	4	2,0	106	201	100	

[1]) Die Unterscheidung der Spalten 2–5 kann erst mit Beginn des W.-S. 1911/12 gemacht werden; hauptamtliche Dozenten hat die Hochschule erst seit dem S.-S. 1909.

[2]) Eine strenge Scheidung in Studierende, Hospitanten und Hörer kann erst mit Beginn des W.-S. 1907/08 gemacht werden.

[3]) Von diesem Semester ab wurden Vortragszyklen und Einzelvorträge gehalten; die Gesamtbesucherzahl würde sich unter Berücksichtigung dieser Veranstaltungen um 300—1000 im Semester erhöhen.

[4]) Die verhältnismäßig hohen Zahlen der Spalten 30—32 erklären sich daraus, daß außer den Vorlesungen und Seminaren Parallelkurse eingerichtet wurden, die den Bedürfnissen der Hospitanten und Hörer Rechnung tragen sollen.

unabhängigen, mit Körperschaftsrechten ausstatteten Gebilde", sollte bald in greifbare Nähe gerückt werden: als die Hochschule in das Sommer-Semester 1910 eintrat, war ihr eben (am 10. März) eine hochherzige Stiftung zuteil geworden, der Heinrich Lanz-Gedächtnisfonds in Höhe von 1 000 000 M, und an diese Stiftung war die Auflage geknüpft, daß die Stadtgemeinde so bald als tunlich für die Hochschule das Recht der Persönlichkeit, wenn möglich in der Form der Körperschaft oder Anstalt, erwirken sollte. — In der Folge entwickelte sich die Hochschule stetig und gesund weiter. Dies kam auch äußerlich zum Ausdruck, indem ihr in dem Hause A 3, 6 weitere Räume zur Verfügung gestellt wurden, die namentlich dem Seminarbetriebe, sowie der Bibliothek und dem Wirtschaftsarchiv dienten. Was die Zahl der Studierenden und die Anzahl der Vorlesungen betrifft, so sei auf die statistische Beilage verwiesen.

IV.
Die Handelshochschule als Anstalt des öffentlichen Rechts.

Einen Markstein in der Entwicklung der Mannheimer Handelshochschule bildet die Staatsministerialentschließung vom 21. Juli 1911, die der Hochschule die Eigenschaft als Anstalt des öffentlichen Rechts verlieh. Damit war ihr die Selbstverwaltung in einem Umfange gegeben, wie sie größer keiner anderen Handelshochschule je beschieden sein dürfte. Kurz vorher, am 11. Juli 1911, war durch Beschluß des Bürgerausschusses der Hochschule noch rund eine halbe Million (ehemaliger Reservefonds des Grundbuchamtes) als eigenes Vermögen überwiesen worden, so daß sich nunmehr das Vermögen der Hochschule aus folgenden stattlichen Beträgen zusammensetzt:

Otto Beck-Gedächtnisfonds	151 570.18 M
Heinrich Lanz-Gedächtnisfonds . .	1 000 000.— „
ehemaliger Reservefonds des Grundbuchamtes	488 993.16 „
insgesamt	1 640 563.34 M

Mit der Verleihung der Körperschaftsrechte wurden zugleich die wichtigen Satzungsänderungen von der Regierung genehmigt, die im Hinblick auf die bevorstehende Neuordnung der rechtlichen Verhältnisse der Hochschule vorgenommen worden waren. Als wesentlichste Änderung ist hervorzuheben der Übergang vom Studiendirektorsystem zum Wahlrektorat und die Einrichtung eines Senats.

Nach der neuen Verfassung kommen als Organe der Hochschule in Frage das Kuratorium, der Rektor, der Senat und das Dozentenkollegium. Dem *Kuratorium* verbleiben die wichtigsten Verwaltungshandlungen und die Aufsicht, soweit nicht die Oberaufsicht des Großherzoglichen Ministeriums des Unterrichts in Frage kommt. Der eigentliche Träger der Handelshochschule ist der *Senat*, der aus allen hauptamtlichen Dozenten und drei von der Dozentenversammlung zu wählenden nebenamtlichen Dozenten besteht. Vor allem steht ihm zu, aus der Zahl der hauptamtlichen Dozenten den Rektor und einen Stellvertreter auf die Dauer von drei Jahren zu wählen, sowie die Beschlußfassung über Angelegenheiten der laufenden Verwaltung, die ihm der Rektor zur Entscheidung vorlegt. Ferner hat er das Vorschlagsrecht bei der Berufung hauptamtlicher und der Ernennung nebenamtlicher Dozenten, sowie bei der Erteilung von Aufträgen zu einzelnen Vorlesungen. Er kann weiter Vorschläge erstatten über Maßnahmen und Einrichtungen, die ihm zur Durchführung und Förderung der Lehr- und Forschungstätigkeit der Handelshochschule erforderlich oder wünschenswert erscheinen. Die letzte Entscheidung in diesen Angelegenheiten steht bei dem Kuratorium. Dem *Rektor* liegt ob vor allem die juristische und repräsentative Vertretung der Handelshochschule und die laufende Verwaltung, soweit sie nicht anderen Organen (Kuratorium oder Senat) übertragen ist. Das *Dozentenkollegium* endlich wählt die Vertreter in den Senat und das Kuratorium, steht dem Rektor in verschiedener Hinsicht beratend zur Seite und hat das Recht, Anträge beim Senat zu stellen. Die Stadtgemeinde übernimmt nach wie vor die Finanzgarantie; dafür ist zur Aufstellung des Voranschlags, sowie zu den Beschlüssen des Kuratoriums über Festsetzung der Honorare, die Bewilligung von Ausgaben außerhalb des Voranschlags und bei einigen anderen finanziellen Angelegenheiten die Zustimmung der städtischen Kollegien erforderlich. Daneben hat sich die Handelskammer zu regelmäßigen namhaften Beiträgen für die Zwecke der Handelshochschule bereit erklärt.

Als weitere Aufgabe der Hochschule, neben den schon in den alten Satzungen genannten, sehen die neuen vor die Fortbildung der Ausländer in dem Gebrauch der deutschen Sprache und ihre Einführung in das Verständnis des deutschen Wirtschaftslebens.

Seit der geschilderten Neuorganisation im Jahre 1911 hat sich die Handelshochschule Mannheim ständig weiter entwickelt, nach außen wie nach innen. (Man vergleiche wieder die statistische Beilage!) Für die innere Entwicklung wurde von Bedeutung der systematische Aufbau des Studienplanes und, was damit zusammenhängt, die Erweiterung des Vorlesungsverzeichnisses, sowie die Aufstellung der neuen Prüfungsordnungen.

Der *Studienplan* will den Studierenden eine Anleitung geben, wie sie ihren Studiengang etwa anlegen könnten, damit ihr Studium an der Mannheimer Hochschule ihnen den größtmöglichen Erfolg bieten kann, womit aber der persönlichen Entscheidung keineswegs Fesseln angelegt werden sollen, da gerade sie für jedes Hochschulstudium von größter Bedeutung ist. Der Plan unterscheidet *allgemeine* Vorlesungen, die die erforderlichen grundlegenden theoretischen Kenntnisse vermitteln sollen, und *Spezial*-Vor-

lesungen. Die allgemeinen Vorlesungen werden in jedem Semester gelesen, da sie von den Studierenden tunlichst vor den Spezialvorlesungen gehört werden sollen, die Spezialvorlesungen in der Regel in jedem zweiten Semester. Eine Besonderheit des Planes ist der *Vorkurs*, der einführende Vorlesungen und Übungen vorsieht (Einführung in die Arithmetik, Einführung in die Buchführung, Übungen in der Geschäftspraxis) und namentlich für die Studierenden bestimmt ist, die noch nicht in der Praxis gestanden haben, und für Ausländer, denen der Gebrauch der deutschen Sprache noch Schwierigkeiten macht. Im einzelnen unterscheidet der Studienplan folgende Gruppen: Handelwissenschaften, wobei die Spezialvorlesungen geschieden sind in solche über den Warenhandelsbetrieb, Betrieb industrieller Unternehmungen, Verkehrsbetriebe, Bankbetrieb und Versicherungswesen, ferner Volkswirtschaftslehre, Rechtswissenschaft, Verkehrswissenschaft und Wirtschaftsgeographie, Naturwissenschaft, insbesondere Warenkunde, Sprachen. Entsprechend diesem Plane sind die Vorlesungsverzeichnisse zusammengestellt, die außerdem noch allgemein bildende Vorlesungen, Vortragszyklen und gewerbliche Einzelvorträge vorsehen.

Die durch Erlaß vom 24. Februar 1913 genehmigten und mit dem 15. April in Kraft getretenen neuen Prüfungsordnungen unterscheiden eine allgemeine kaufmännische Diplomprüfung, eine höhere kaufmännische Diplomprüfung (Spezialprüfung) und eine Prüfung für das Lehramt an Handelsschulen.

Die *allgemeine kaufmännische Diplomprüfung* findet in 4 Fächern statt, deren Wahl dem Kandidaten freisteht und von denen zwei als Haupt- und zwei als Nebenfächer zu gelten haben. Als Hauptfächer können gewählt werden Handelswissenschaften (Privatwirtschaftslehre), Volkswirtschaftslehre und Finanzwissenschaft, Rechtslehre, Verkehrswissenschaft, Warenkunde; als Nebenfächer können gelten die eben aufgezählten, ferner Wirtschaftsgeographie, Versicherungslehre, eine fremde Sprache, die regelmäßig in der Hochschule gelehrt wird und nicht die Muttersprache des Kandidaten ist. Bei den Kombinationen der Fächer wird daran festgehalten, daß Privatwirtschaftslehre, Volkswirtschaftslehre und Rechtslehre bei jeder Verbindung der Prüfungsfächer vertreten sind. Ausnahmen hiervon bestehen nur zugunsten der Verkehrslehre und der Warenkunde, doch hat sich hier der Senat ausdrücklich die Genehmigung der Zusammenstellung vorbehalten. Streng genommen bedeutet aber nur die Begünstigung der Warenkunde eine Ausnahme, da die Verkehrslehre sich in der Hauptsache aus privatwirtschaftlichen, rechtlichen und volkswirtschaftlichen Partien zusammensetzt. Übrigens dürfen, wenn Warenkunde gewählt wird, niemals Volkswirtschaftslehre und Recht zugleich ausfallen. Für das ausfallende Fach muß außerdem der Besuch der grundlegenden Vorlesungen und eines Seminars dieses Faches vom Kandidaten nachgewiesen werden. Privatwirtschaftslehre muß in *jeder* Verbindung vertreten sein. — Die Prüfung zerfällt in einen schriftlichen und einen mündlichen Teil. Die schriftliche Prüfung umfaßt eine freie wissenschaftliche Arbeit über einen von einem Mitgliede der Prüfungskommission gebilligten Gegenstand und je eine Klausurarbeit in den beiden Hauptfächern und in einem Nebenfach.

Die *höhere (spezielle) Diplomprüfung* kann frühestens nach 6 Semestern abgelegt werden. Während bei der allgemeinen Prüfung der allgemein bildende Inhalt der Prüfungsfächer im Vordergrund stehen soll, legt die höhere Diplomprüfung Gewicht auf vertiefte Kenntnisse in den Handelshochschulwissenschaften. Die Prüfung erfolgt nach Wahl des Kandidaten für eine der nachfolgenden Gruppen: Warenhandel, Fabrikwesen, Verkehrswesen, Bankwesen. Der Kandidat hat eine größere wissenschaftliche Arbeit aus einer der Handelshochschulwissenschaften anzufertigen, die zeigen muß, daß er imstande ist, größere wissenschaftliche Zusammenhänge zu übersehen und selbständig zu beurteilen. Die mündliche Prüfung erstreckt sich für jede der genannten Gruppen auf eine Reihe von Spezialfächern. In der Gruppe Fabrikwesen kommen z. B. die folgenden in Betracht: a) Handelswissenschaften mit besonderer Berücksichtigung der Fabrikbuchhaltung, des Selbstkostenwesens, der Betriebsstatistik und Betriebsorganisation, b) Volkswirtschaftslehre mit besonderer Berücksichtigung der Urproduktion, Verkehrspolitik, Gewerbepolitik, Sozialpolitik, c) Rechtslehre mit besonderer Berücksichtigung des Gewerberechts, Patentrechts, Urheberrechts, Recht des Arbeitsvertrags, d) Verkehrslehre, e) Technologie.

Die neue Prüfungsordnung für Handelslehrer unterscheidet eine handelswissenschaftliche und eine sprachliche Prüfung. Im übrigen ist sie ähnlich aufgebaut wie die Prüfungsordnung für die allgemeine kaufmännische Diplomprüfung, nur daß hier zwei Haupt- und drei Nebenfächer vorgeschrieben sind und bei der handelswissenschaftlichen Prüfung Handelswissenschaften als Hauptfach und Pädagogik als Nebenfach zu wählen sind, bei der sprachlichen die Handelswissenschaften mindestens Nebenfach sein müssen.

Damit die Studierenden den Anforderungen dieser Prüfungen gerecht werden können, hat es die Handelshochschule von jeher für ihre Pflicht erachtet, den *Lehrbetrieb* nach Möglichkeit entsprechend auszugestalten. In dieser Beziehung wurde besonders Gewicht gelegt auf den Ausbau der *Seminare und Übungen.* Es bestehen zur Zeit an der Mannheimer Hochschule folgende Seminare: 1. Für *Privatwirtschaftslehre*: regelmäßig drei Kurse in den Vereinigten Handelswissenschaftlichen Seminaren; 2. für *Volkswirtschaftslehre*: zwei Kurse und ein Kolloquium; 3. für *Verkehrswissenschaft* und *Wirtschaftsgeographie;* 4. für *Warenkunde;* 5. für

Privat- und Sozialversicherung; 6. für *Handelslehrer;* 7. für *Sprachen.* Ihr weiterer Ausbau, namentlich des Seminars für Privatwirtschaftslehre, ist für die nächste Zeit in Aussicht genommen.*)

Dazu kommt eine große Anzahl von Übungen und Praktika, so z. B. Übungen in kaufmännischer Arithmetik, Buchhaltung, Methodik der Handelsschule, in Sprachen (Französisch, Englisch, Italienisch, Spanisch, Niederländisch); ferner Praktika für Verkehrswissenschaft, für Rechtswissenschaft, für Wirtschaftsgeographie, Warenkunde (mikroskopische und physikalische Warenprüfungen). Diese Seminare und Übungen finden zum größten Teil Unterstützung durch Besuche von in Frage kommenden Unternehmungen Mannheims und der Umgebung; es haben also die Studierenden Gelegenheit zu *privatwirtschaftlichen, volkswirtschaftlichen, verkehrswissenschaftlichen* und *warenkundlich-technologischen Ausflügen* in großer Zahl. In gewissen Abständen organisiert die Hochschule als solche auch größere *Studienreisen.*

Eine weitere wesentliche Unterstützung findet der Lehrbetrieb durch die Bibliothek und das Wirtschaftsarchiv. Die *Bibliothek* umfaßt zur Zeit rund 9000 Bände; die Zahl der im Lesesaal ausliegenden Zeitschriften beträgt gegen 200. In Verbindung mit der hier aufgestellten Handbibliothek dürfte den Studierenden damit ein billigen Anforderungen entsprechendes literarisches Handwerkszeug zur Verfügung stehen. Ferner ist den Studierenden ohne weiteres zugänglich die Bibliothek der Handelskammer Mannheim, die mit der Bibliothek der Handelshochschule in Arbeitsgemeinschaft steht, die Bibliothek des Kaufmännischen Vereins, die Öffentliche Bibliothek im Großherzoglichen Schlosse und die städtische Zentralbibliothek in Mannheim. Außerdem kann durch Vermittlung der Bibliothek eine Reihe hervorragender anderer Bibliotheken benutzt werden. In Vorbereitung ist ferner ein Katalog für sämtliche Zeitschriften, die in Mannheimer Bibliotheken, bei Behörden und von Vereinen in Mannheim gehalten werden.

Das *Wirtschaftsarchiv* ist der Bibliothek der Hochschule angegliedert. Seine Aufgabe ist es, „diejenigen Materialien zu sammeln und zu ordnen, die als Dokumente wirtschaftlicher Tätigkeit und für die Beurteilung des Wirtschaftslebens der Gegenwart von Bedeutung sind. Es dient in gleicher Weise der Wissenschaft wie der Praxis, indem es dem volkswirtschaftlichen wie dem privatwirtschaftlichen Unterricht und der Forschung die Materialien bereit stellt, die als Quellen und Grundlagen wirtschaftlicher Kenntnis in Betracht kommen, und in dem es dem Praktiker die Möglichkeit bietet, sich schnell und eingehend über die manigfachsten Fragen unseres Wirtschaftslebens zu unterrichten, mag es sich um einzelwirtschaftliche oder volkswirtschaftliche Verhältnisse handeln"*). Das Wirtschaftsarchiv umfaßt bis jetzt folgende Abteilungen:

1. Handelsgesellschaften,
2. Zeitungsausschnitte über
 a) allgemeine wirtschaftspolitische Fragen,
 b) einzelne Industriezweige.
3. Veröffentlichungen wirtschaftlicher Interessenvertretungen,
4. Berichte der Verkehrsanstalten,
5. Festschriften von Firmen,
6. Graphische Darstellungen,
7. Börsen,
8. Sammlung von Broschüren, Flugschriften usw. verschiedenen Inhalts,
9. Marktberichte einzelner Firmen,
10. Kurszettel.

In der Abteilung Handelsgesellschaften, die besonders für die privatwirtschaftliche Forschung von Bedeutung ist, werden die Satzungen und Geschäftsberichte sowie sonstige Druckschriften von rund 800 Aktiengesellschaften und Gesellschaften mit beschränkter Haftung, soweit diese Berichte herausgegeben, gesammelt. Viele Gesellschaften haben dem Archiv ihre zum Teil 30—40, ja 50 Jahre zurückreichenden Veröffentlichungen übersandt. Die Gruppierung der einzelnen Aktenstücke erfolgt nach Geschäftszweigen. Zur Zeit werden 24 Gruppen unterschieden. Ebenso sind die übrigen Abteilungen in zahlreiche Unterabteilungen geschieden; die Abteilung Zeitungsausschnitte über allgemeine wirtschaftspolitische Fragen zählt nicht weniger als 37 Unterabteilungen. Im Ganzen umfaßt das Archiv heute über 1500 Akten mit rund 30000 einzelnen Stücken. Der jährliche Zuwachs beträgt etwa 12000 Stück. Die Benutzung des Archivs ist außerordentlich lebhaft und nimmt in jedem Semester zu.

Besonderer Hilfsmittel bedarf der naturwissenschaftliche Unterricht, namentlich die Warenkunde. Die Handelshochschule Mannheim verfügt über ein eigenes *Institut für Warenkunde* (C 8, 3.). Die Vorlesungen werden in einem mit Skioptikon ausgestatteten Hörsaal gehalten, der auch für die experimentelle Behandlung chemischer Gebiete eingerichtet ist. Außerdem verfügt das Institut über eine *Sammlung für Warenkunde*, eine *Sammlung von Wandtafeln und Laternenbildern*, ein *Laboratorium für Warenkunde* und eine *Spezialbibliothek.* Die sehr reichhaltige Sammlung für Warenkunde, die nach chemischen Gesichtspunkten systematisch geordnet ist, veranschaulicht alle wichtigen Rohstoffe und ihre Gewinnung und Verarbeitung zu Waren und deren Weiterverarbeitung an Hand mehrerer tausend Objekte. — Die Sammlung von Wandtafeln besteht aus einer größeren An-

*) Wegen Einzelheiten der Einrichtung der verschiedenen Seminare verweise ich auf den soeben erschienenen, vom Rektor erstatteten Bericht über das Wintersemester 1912/13 und Sommersemester 1913 der Handelshochschule Mannheim.

*) Wenke, das Wirtschaftsarchiv der Handelshochschule Mannheim, in den Berichten der Handelskammer für den Kreis Mannheim, 1. Jahrgang 1911/12, Seite 437f., worauf auch die folgenden Ausführungen Bezug nehmen.

zahl naturhistorischer und technologischer Tafelwerke, die zur Unterstützung der Vorträge sehr wichtige Dienste leisten. Die Laternenbilder werden fast sämtlich im Institut hergestellt; nur gelegentlich werden Diapositive käuflich erworben. — Das Laboratorium für Warenkunde ist für die Ausführung von Warenprüfungen bestimmt. In erster Linie wurden Arbeitsplätze zum Mikroskopieren ausgestattet, ferner Apparate zur physikalischen Warenprüfung angeschafft. Die Ausgestaltung eines chemischen Laboratoriums ist in Aussicht genommen. — Die Spezialbibliothek enthält Nachschlagewerke, ferner Broschüren, Fach- und Festschriften, die einzelne Firmen zur Verfügung gestellt haben, auch Preisbücher, Berichte, Listen und Notizen der Industrie und des Handels. Der Gesamtbestand dient zugleich als Seminarbibliothek, die den Benutzern des Instituts etwa gewünschte Aufklärungen geben soll.

Zum Schluß seien noch ein paar Bemerkungen über die Räumlichkeiten der Mannheimer Handelshochschule gemacht. Wie es bisher bei allen Hochschulen zu beobachten war, mußte auch die Mannheimer sich vorläufig ohne eigenes Gebäude behelfen. Das ist gewiß ein Übelstand, der aber mit jedem in der Entwicklung begriffenen Institut in Kauf genommen werden muß. Immerhin hat die Stadtgemeinde Mannheim dafür gesorgt, daß mit Beginn des Wintersemesters 1913/14 ausreichende Räume zur Verfügung stehen, bis der projektierte Neubau erstellt sein wird. Von Bureauräumen für die Verwaltung usw. abgesehen standen bisher der Hochschule zur Verfügung in A 4, 1 (altes Jesuitenkolleg): eine Aula, vier Hörsäle, ein Dozentenzimmer, ein Lesesaal mit Tageszeitungen für die Studierenden; in A 3, 6 Räume für die Bibliothek und das Wirtschaftsarchiv, worunter sich ein Lesesaal mit Handbibliothek und Zeitschriften befindet, ein Dozentenzimmer und drei Seminarräume; in C 8, 3 das Institut für Warenkunde. Dazu kommen vom Wintersemester 1913/14 ab in A 1, 2 (neues Sparkassengebäude) zwei große Hörsäle, fünf Seminar- und Übungsräume, ferner für die hauptamtlichen Dozenten und einen Assistenten je ein eigenes Arbeitszimmer. — Damit ist für die nächste Zeit dafür gesorgt, daß auch äußerlich die Hochschule sich unbehindert ausdehnen kann.

Heinrich Lanz und sein Werk

von P. Schnellbach, Mannheim.

WER je die Geschichte der Landwirtschaft zu schreiben unternimmt, der wird nicht stillschweigend am Lebenswerk eines Mannes vorübergehen dürfen, der wie vielleicht kein zweiter die Bedeutung der Maschinen im landwirtschaftlichen Betrieb frühzeitig erkannt und aufs tatkräftigste gefördert hat. Aber nicht allein auf dem Gebiete der Fabrikation landwirtschaftlicher Maschinen waren Heinrich Lanz die schönsten Erfolge zu ernten vergönnt, auch der deutsche Lokomobilbau verdankt nicht zum wenigsten ihm seine Weiterbildung zur neuzeitlichen Kraftmaschine für Gewerbe und Industrie. Gleichwohl lagen die Anfänge seiner Entwicklung auf dem Feld der landwirtschaftlichen Maschinen.

Die Einführung der Maschinen in die Landwirtschaft ist verhältnismäßig jungen Datums. Sie ging von England aus, dem klassischen Lande der Technik, und fand in den Ländern des Festlandes in dem Augenblick Eingang, wo auch hier an die Stelle des alten gebundenen Handwerks die aufstrebende Industrie trat, und die wachsende Bevölkerung und insbesondere das junge, arbeitskräftige Volk sich mehr und mehr in die Städte zog, die dieser jungen Industrie die erste Heimstatt boten. Auch die stärkere Auswanderung des Jungvolks nach den Vereinigten Staaten spielt hier eine große Rolle.

Diese Anzeichen richtig zu deuten, war das Verdienst des jungen Heinrich Lanz, der, im Jahre 1838 in Friedrichshafen am Bodensee geboren, einundzwanzigjährig in das väterliche Geschäft in Mannheim eingetreten war. Die Firma J. P. Lanz & Co. betrieb hauptsächlich Spedition, sowie die Einfuhr englischer und amerikanischer Ackerbaugerätschaften und Maschinen und wies darin alle möglichen Arten auf: Geräte für Bodenkultur, Erntemaschinen, Futterzubereitungsmaschinen, Dreschmaschinen für Hand-, Göpel-, Wasser- und Dampfbetrieb, Göpelmaschinen, Lokomobilen, Kornreinigungsmaschinen, Mühlen usw.

Von welchem Geiste dieser Einfuhrhandel überseeischer landwirtschaftlicher Maschinen getragen war, beweisen am deutlichsten die Geschäftszirkulare und Kataloge, die bis in die späteste Zeit hinein Heinrich Lanz selbst zum Verfasser hatten. Hier sei das Einführungszirkular von 1859 wiedergegeben:

„Das Bedürfnis, die gewöhnlichen Arbeitskräfte durch Maschinenhilfe zu unterstützen oder zu ersetzen, macht sich in allen kultivierten Ländern von Tag zu Tag fühlbarer.

Gute Hilfsmaschinen zu landwirtschaftlichen und industriellen Zwecken sind auch in Deutschland Gegenstände wachsender Nachfrage.

Manche dieser Maschinen werden zwar im Inlande

vollkommen gut und selbst billig hergestellt, viele andere aber am vorteilhaftesten im Auslande, namentlich von England bezogen, wo die Maschinenfabrikation anerkanntermaßen auf der höchsten Stufe technischer Ausbildung steht, und der Wert zahlloser Maschinen durch einen ausgedehnten praktischen Gebrauch derselben gründlich erprobt ist.

Der vorteilhafteste Bezug ausländischer Maschinen ist jedoch mit mancherlei Schwierigkeiten verknüpft; es ist dazu die genaue Kenntnis der fremden Sprache, der besten Bezugsquellen, der Geld-, Transport- und anderer Verhältnisse notwendig.

Eine auf soliden Geschäftsverbindungen, auf kaufmännischen und technischen Kenntnissen beruhende Vermittlung für die Wahl und Anschaffung ausländischer bewährter Maschinen hat sich daher auch in unserer Gegend als ein Bedürfnis herausgestellt, dessen Befriedigung unsere Anstalt sich zur speziellen Aufgabe macht.

Wir haben uns zu diesem Ende mit den Herren Schwann & Co. in London verbunden, welche, ohne selbst zu fabrizieren, sich ausschließlich mit dem Export englischer Maschinen aus den renommiertesten Maschinenfabriken des Landes beschäftigen, wozu sie durch ihre in diesem Fache gesammelten gründlichen Kenntnisse und Erfahrungen besonders befähigt sind.

Unsere hiermit zur geneigten Benutzung empfohlene Anstalt soll also dazu dienen, über Leistungen und Preise der im Auslande, namentlich in England gebräuchlichen empfehlenswerten Maschinen zu landwirtschaftlichen und industriellen Zwecken umfassende Auskunft zu erteilen und für prompte Beschaffung solcher Maschinen zum Fabrikpreis unter größtmöglicher Ersparnis an den Bezugskosten Sorge zu tragen.

Eine größere Auswahl, besonders landwirtschaftlicher Maschinen und Gerätschaften aus den besten englischen Fabriken sind in Mannheim bei uns aufgestellt, können zu jeder Zeit besichtigt und zu festen Preisen in der Regel auch sofort bezogen werden."

Nicht lange sollte es dauern, so war dieser Standpunkt von der eigenen Entwicklung überholt, und aus dem bloßen Importeur war ein Fabrikant geworden, der allerdings zunächst die ausländische Einfuhr noch nicht völlig abstoßen konnte. So bedeutend war der Absatz landwirtschaftlicher Maschinen in deutschen Landen gestiegen. Der eigenen Fabrikation war die Errichtung einer Reparaturwerkstätte vorausgegangen, die noch im Jahre 1860 in einem kleinen Gartenhause in der Schwetzinger Vorstadt in Mannheim untergebracht war und zwei Arbeiter gezählt hatte. In einem Zirkular von 1866 wird bereits auf die Anlage einer großen Reparaturwerkstätte mit Dampfbetrieb in Mannheim hingewiesen, während schon 1864 ein Zweiggeschäft „mit Reparaturwerkstätte und großer permanenter Ausstellung aller neueren Maschinen" in Regensburg bestanden hatte. Im Jahre 1867 geschah dann die Aufnahme der eigenen Fabrikation. Hierzu bot die in Mannheim bereits vorhandene Maschinenwerkstätte mit Dampfbetrieb die äußere Grundlage. Die Maschinen, welche gebaut wurden, waren Futterschneidemaschinen und Hand- und Göpeldreschmaschinen, deren breiteste Absatzmöglichkeit durch die bisherigen Erfolge gewährleistet war. Diese auf praktische Erfahrung gegründete genaue Beurteilung der realen Verhältnisse hat Heinrich Lanz zu jeder Zeit seines Lebens ausgezeichnet und seinem Werke eine stetige Entwicklung gesichert.

Unterm 1. Januar 1870 übernahm Heinrich Lanz die Fabrik landwirtschaftlicher Maschinen und die Einfuhr englischer und amerikanischer Maschinen unter seinem eigenen Namen, während die übrigen Geschäfte unter der alten Firma J. P. Lanz & Co. weitergeführt wurden. Auch die Regensburger Filiale ging an Heinrich Lanz über.

Hielten sich auch die Erzeugnisse der jungen Fabrik noch im allgemeinen an ihre ausländischen Muster, so waren doch die Verwendung besten Materials, sowie die Einführung mannigfacher Verbesserungen Vorzüge, die der einheimischen Maschine bald den Vorrang verschafften. Der Absatz an Futterschneidern erreichte in dieser Zeit bereits die schöne Zahl von zirka 1800 Stück jährlich. Neben der Hand- und Göpeldreschmaschine nach dem amerikanischen Stiftensystem, welche die Firma selbst baute, kam dann immer mehr die Dampfdreschmaschine auf. Hier waren es besonders die Dampfdreschmaschinen der englischen Firma Clayton & Shuttleworth, welche durch Heinrich Lanz Eingang auf dem deutschen Markte fanden und von denen er bis zum Sommer 1871 schon 330 Stück verkauft hatte. Die eigene Produktion der Hand- und Göpeldreschmaschine dagegen erreichte jetzt bereits eine Höhe von zirka 1500 Stück jährlich.

Durch Erweiterung seiner Werkstätten und durch Verbesserungen der Fabrikation trug Heinrich Lanz der sich stets steigernden Nachfrage Rechnung. Die maßgebenden Behörden der Heimat stellten Versuche mit Lanzschen Maschinen an, welche das Übergewicht der Dreschmaschinen gegenüber der Arbeit mit dem alten Dreschflegel ins glänzendste Licht stellten. Heute, wo um die Erntezeit das charakteristische Surren der Dampfdreschmaschine selbst im entlegensten Dorf ein wohlbekanntes Geräusch ist, heute kann man sich keinen Begriff mehr davon machen, daß die Einführung dieser Maschine einmal Arbeit gemacht, einmal Überredungskünste gefordert haben sollte. Heinrich Lanz war sich der Wichtigkeit dieser seiner Mission sehr wohl bewußt. Im Vorwort zum hundertsten Katalog, der im Jahre 1875 herauskam, wirft Heinrich Lanz einen Rückblick auf diese Entwicklung:

„Die Verbreitung und Anwendung landwirtschaftlicher Maschinen in Deutschland und dem Kontinent ist heute Tatsache, der Nutzen, welchen gute Hilfsmaschinen der Landwirtschaft bieten, ist anerkannt. Bei Ausgabe meiner ersten Drucksachen war dies nicht der Fall, es gab zwar damals schon gute landwirtschaftliche Maschinen in England und Amerika, allein sie waren nur vereinzelt bekannt, der Bezug, die richtige Auswahl, die Inbetriebsetzung und Unterhaltung waren für den Landwirt zu schwierig, deshalb waren solche vereinzelt bezogenen Maschinen häufig abschreckend anstatt fördernd für Nachahmung des gegebenen Beispiels; das Mißtrauen gegen Anwendung landwirtschaftlicher Maschinen war beinahe allgemein.

Wenn auch die seitdem eingetretene Arbeiter-

not das meiste zur raschen Verbreitung landwirtschaftlicher Maschinen getan hat, so ist meine Firma doch auf das engste mit deren Einführung verknüpft und darf sich des mächtigen Impulses rühmen, welchen sie — wenigstens in Mittel- und Süddeutschland — zur allgemeinen Anwendung von landwirtschaftlichen Maschinen gegeben hat.

Vor 15 Jahren habe ich, nach gründlichem Studium der englischen landwirtschaftlichen Maschinen in Fabriken und in der Landwirtschaft, mit der Verbreitung der besten englischen und amerikanischen Fabrikate begonnen; mein mit den reellsten Grundsätzen und vollkommener Fachkenntnis begonnenes Unternehmen erfreute sich der Unterstützung vieler landwirtschaftlicher Autoritäten und gewann bald das Vertrauen der Landwirte selbst. Mein Absatzgebiet erweiterte sich von Jahr zu Jahr, meine vor mehreren Jahren bescheiden begonnene Fabrikanlage wuchs rasch mit dem raschen Aufschwunge der allgemeineren Verbreitung landwirtschaftlicher Maschinen und mit dem Rufe, den meine Fabrikate überall sich verschafften, so daß heute mein Absatzgebiet sich weit über die Grenzen des Zollvereins, über ganz Österreich-Ungarn, die Donau-Fürstentümer, Holland, Belgien, die Schweiz, Russland, Italien und Frankreich erstreckt und die Gesamtzahl der von mir verkauften Maschinen bis Ende 1874 über 43 000 Stück beträgt, mit einem Werte von beinahe 11 Millionen Mark; hiervon fallen allein auf das vergangene Jahr 10067 Maschinen im Werte von nahezu 3 Millionen Mark.

Meine Fabrik mit der neuangelegten Gießerei umfaßt jetzt, ohne das zur Erweiterung vorgesehene Gelände, eine Fläche von 8 Morgen; sie ist in ihrer Branche wohl die bedeutendste des Kontinentes geworden und darf sich sehr vielen hervorragenden englischen Fabriken würdig zur Seite stellen, mit welchen sie, sowohl was Güte des Fabrikates als Zweckmässigkeit der Konstruktion und Billigkeit des Preises betrifft, erfolgreich auf dem Kontinente den Kampf aufnahm."

Das klingt anders als die Sprache jenes Kaufmannes, der noch 12 Jahre zuvor um die Einfuhr ausländischer Maschinen sich bemüht hatte. Hier spricht bereits das stolze Selbstbewußtsein des Fabrikanten, der nicht allein den einheimischen Markt versorgt, sondern der schon die Erzeugnisse deutscher Arbeit und deutschen Fleißes ins Ausland führt. Den Gesamtabsatz seit 1860 möge folgende Tabelle veranschaulichen:

im Jahre	1860:	31	Maschinen
" "	1861:	171	"
" "	1862:	210	"
" "	1863:	331	"
" "	1864:	638	"
" "	1865:	879	"
" "	1866:	582	"
" "	1867:	899	"
im Jahre	1868:	1539	Maschinen
" "	1869:	3155	"
" "	1870:	3428	"
" "	1871:	5048	"
" "	1872:	7105	"
" "	1873:	8228	"
" "	1874:	10967	"

Die Dampfdreschmaschinen freilich und ihre Antriebsmaschinen, die Lokomobilen, die Heinrich Lanz um diese Zeit verkaufte, waren noch englischen Ursprunges. Aber vor Ablauf eines weiteren halben Jahrzehntes sollte auch diese Stufe der Entwicklung überwunden, auch hier das Ausland durch die eigene Kraft ausgeschaltet sein. Das Jahr 1879 war das Geburtsjahr der ersten Lanzschen Dampfdreschmaschine mit der ersten Lanzschen Lokomobile. Die Vorbedingung für die Aufnahme dieser neuen weitausschauenden Fabrikation bildet auch hier wieder die aus genauester Kenntnis der Verhältnisse gewonnene Überzeugung, daß die Dampfdreschmaschine genügend eingeführt sei, um eine eigene einheimische Fabrikation tragen zu können. Doch wäre gegenüber England mit seiner hochentwickelten Technik und seinem ausgebildeten Arbeiterstand eine Konkurrenz zunächst auch jetzt noch nicht möglich gewesen, wenn nicht die deutsche Schutzzollpolitik helfend eingegriffen hätte. Heinrich Lanz spricht dies in einem seiner Kataloge selbst aus und verweist mit Genugtuung darauf, daß er seine großen Dampfdreschgarnituren bei gleicher Größe, Stärke und Ausrüstung in Deutschland zu denselben Preisen verkaufe, wie die englischen Fabriken in England, also um die ersparte Seefracht, die Assekuranz, die Speditionsgebühren und den deutschen Eingangszoll billiger, als engliche Maschinen erster Fabriken in Deutschland zu stehen kommen.

Immerhin war auch jetzt die Einführung der Dampfdreschmaschine keine leichte Sache, zumal der kühne Fabrikant noch immer mit der Scheu der Landwirte gegen die Dampfkraft überhaupt, oder, wo diese Scheu nicht mehr bestand, mit dem Vorurteil für die englischen Maschinen — das er früher als Importeur dieser Maschinen selbst genährt — zu kämpfen hatte. Bereits 1882 jedoch durfte Heinrich Lanz in einem seiner Kataloge, nachdem er die Gründe untersucht hatte, die bisher einer Einführung der Dampfdreschmaschine entgegenstanden, seiner Befriedigung über das Erreichte folgenden Ausdruck geben:

„Seit der Einführung meiner neuen kleinen Dampfdreschmaschinen und der für dieselben speziell gebauten Lokomobilen ist hierin ein Umschwung eingetreten. Viele, welchen bisher die großen und teueren englischen Maschinen nicht zugänglich waren, haben seit dem Erscheinen meiner Maschinen sich auch die Dampfkraft zu Diensten gemacht und die zahlreichen Nachbestellungen, welche aus allen Gegenden eintrafen, wo meine Maschinen bekannt wurden, beweisen ebenso, wie sehr diese ihrem Zwecke entsprechen, als wie dringend das Bedürfnis nach solchen Maschinen war. Es gereicht mir auch zum Stolze, daß das bisher bestandene Vorurteil für englische

Dampfdreschmaschinen dadurch überwunden und das Monopol, welches diese Maschinen sonst hatten, durchbrochen worden ist."

Und wieder ein Jahr später konnte Heinrich Lanz sein Etablissement mit 800 Arbeitern und einer Gesamtfabrikationsziffer von weit über 100000 Maschinen wohl als die größte Fabrik landwirtschaftlicher Maschinen des Kontinents bezeichnen.

Neben die für Hand- und Göpelbetrieb seit Beginn der eigenen Fabrikation gebaute Dreschmaschine des Stiftensystems ist mit Einführung der Dampfkraft auch die für den Großbetrieb besser geeignete Schlagleisten-Dreschmaschine getreten. Die Maschinen erfuhren fortgesetzt Verbesserungen der mannigfaltigsten Art; nicht zuletzt hat Heinrich Lanz sein Augenmerk von Anfang an auf die Vorrichtungen zum Schutz der die Maschine bedienenden Arbeiter gerichtet und seine Maschinen damit ausgestattet.

Der Erfolg blieb denn auch nicht aus, und 1889, zehn Jahre nach Aufnahme der Fabrikation von Dampfdreschmaschinen, konnte Heinrich Lanz seiner freudigen Genugtuung Ausdruck verleihen, daß sowohl auf dem Gebiete der Dampfdreschmaschinen als der Lokomobilen die ausländische Konkurrenz aus dem Feld geschlagen sei. Zugleich brachte ihm dieses Jahr eine hohe behördliche Anerkennung seiner Bestrebungen, Schutzvorrichtungen einzuführen: er erhielt auf der deutschen allgemeinen Ausstellung für Unfallverhütung in Berlin die preußische Staatsmedaille als Einziger unter allen Ausstellern.

Nach einem weiteren Jahrzehnt hatten sich die bisherigen Räumlichkeiten zu klein erwiesen, und die Fabrikation von Dampfdreschmaschinen wurde von der Schwetzingerstraße in Mannheim nach der Vorstadt Lindenhof verlegt, wo ein großer Fabrikbau mit den neuesten Einrichtungen erstellt worden war, nachdem die Gießerei und die Fabrikation kleiner landwirtschaftlicher Maschinen bereits früher dahin übergesiedelt waren.

Es würde zu weit führen, jede Etappe des Fortschrittes und Erfolges im einzelnen zu verzeichnen; daß der Erfolg kein Zufallserfolg war, haben die bisherigen Ausführungen wohl zur Genüge dargetan. Nicht rastende Energie, stetes Bestreben, seine Maschinen zu vervollkommnen und ihre Leistungen zu steigern, führten Heinrich Lanz im Jahre 1902 nach den Vereinigten Staaten. Die dorther mitgebrachten Eindrücke sind in dem „Wort an den deutschen Landwirt" im Katalog von 1903 niedergelegt, aus welchem folgende bemerkenswerten, für den Mann und sein Werk wiederum außerordentlich charakteristischen Sätze angeführt seien:

„Die amerikanischen Maschinen stehen in besonders gutem Ansehen wegen der Güte des dazu verwendeten Materials, und in der Tat legt der Amerikaner den Schwerpunkt seiner Fabrikation auf ein tadelloses Material, erreicht dieses Ziel aber auf demselben Wege, auf dem ich schon seit einer Reihe von Jahren alles Material auf seinen inneren Wert untersuche, indem ich es in einem eigens zu diesem Zweck errichteten und von einem akademisch graduierten Chemiker geleiteten Laboratorium theoretisch und praktisch prüfen und nur das von der Fabrik in Verwendung nehmen lasse, was sich durch diese Prüfung als das beste ergeben hat.

Ich habe aber in der Fabrikationsweise des Amerikaners neben Minderwertigem doch sehr viel des Bemerkenswerten gesehen, wie ich es bisher in gleicher Vollkommenheit noch nicht eingeführt hatte, und zwar in der äußersten Spezialisierung eines Großbetriebes, in einigen neuen Arbeitsmethoden, handlichen Einrichtungen usw., welche überaus exakte Leistungen bei geringen Kosten erzielen lassen, sodaß meine neuen Fabrikate den Vorzug verschiedener wertvoller Verbesserungen und Einrichtungen bieten, welche ich sonst ohne Preiserhöhung nicht hätte durchführen können."

Der gleiche Katalog von 1903 registriert mit berechtigtem Stolze die Tatsache, daß Heinrich Lanz auf der Weltausstellung zu Paris im Jahre 1900 in der Klasse der Dampfmaschinen, Lokomobilen und Kessel zum Preisrichter ernannt und zum Vizepräsidenten des Preisrichterkollegiums gewählt worden war, sodaß die von ihm ausgestellten Maschinen außer Wettbewerb standen.

Es wurde bereits erwähnt, daß im selben Jahr 1879, in welchem Heinrich Lanz die Fabrikation von Dampfdreschmaschinen aufnahm, er auch die dazugehörige Betriebsmaschine, die Lokomobile, in den Bereich seiner Spezialitäten zog. Bescheiden genug waren auch hier die Anfänge. Erwachsen aus den Bedürfnissen der Landwirtschaft und für die von ihm gebauten kleinen Dampfdreschmaschinen ausreichend, besaß die erste aus der Fabrik von Heinrich Lanz hervorgehende Lokomobile mit aufrechtstehendem Kessel nur eine Kraftleistung von $2^1/_2$ Pferdestärken. Rasch aber wuchsen dem Unternehmen die Kräfte, und wenn auch anfänglich in der Hauptsache die Lokomobilen der Firma noch für landwirtschaftliche Bedürfnisse dienten, so hatte Heinrich Lanz doch schon viel früher, zurzeit als er noch lediglich Importeur englischer Lokomobilen war, auf die vielfältigen Verwendungsmöglichkeiten der Lokomobile als Betriebskraft hingewiesen.

Die Früchte dieser Bemühungen, der Lokomobile eine ausgedehntere Verwendung zu verschaffen, durfte Heinrich Lanz bald pflücken. Schon 3 Jahre nach Aufnahme der Lokomobilfabrikation wurde im Werke die erste größere Maschine erbaut, und diese stetige Entwicklung zeigen auch die folgenden Jahre, während welcher die deutsche Fabrik sich immer unabhängiger vom Ausland macht, die fremden Erzeugnisse vom einheimischen Markte immer mehr verdrängt, um zuletzt, auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig geworden, dem anfänglichen Lehrmeister es gleichzutun, ja ihn zu übertreffen.

Auch hier wieder sind die Ausführungen, die Heinrich Lanz in seinen Katalogen über die Konstruktion und die Arbeitsweise seiner Lokomobilen gab, höchst charakteristisch und bemerkenswert. Jedoch würde es zuweit führen, in diesem kurzen, lediglich dem Überblick dienenden Abriß näher auf all die zahlreichen

Einzelheiten einzugehen, in denen Heinrich Lanz seine Lokomobilen beschreibt und die sich fast wie ein Lehrbuch des Lokomobilbaues in großen Umrissen lesen. Es sind noch die Zeiten, wo sich die Lokomobile gegen die sogenannte ortsfeste Dampfmaschine mit getrenntem, eingemauertem Kessel erst durchzusetzen hatte. Denn aus der ursprünglichen Form einer auf Rädern fortbeweglichen Dampfmaschine hatte sich sehr bald der ausgedehntere Begriff der Lokomobile entwickelt als einer Maschine, bei welcher der dampferzeugende Kessel mit der eigentlichen Dampfmaschine in engster Verbindung steht. Daraus ergeben sich naturgemäß Vorzüge gegenüber der stationären Dampfmaschine, die in den Katalogen wie folgt niedergelegt sind:

1. Ganz erheblich geringerer Verbrauch von Brennmaterial und Dampf;

2. bei billigen Anschaffungskosten und geringstem Raumbedarf große Ersparnisse durch Wegfall der Fundamente für Dampfmaschinen, der Einmauerung des Kessels, der Herstellung eines gemauerten Kamins und besonderer Gebäude, durch Vermeidung der teueren und lästigen Rohrverbindungen zwischen Kessel und Maschine usw.;

3. die Möglichkeit, eine Lokomobile in kürzester Zeit betriebsfähig aufzustellen, sie bei Erweiterung des Betriebes jederzeit ohne Störung durch eine stärkere zu ersetzen und leichter, namentlich auch vorteilhafter wieder zu verwerten.

Damit war die Möglichkeit viel breiterer Verwendung der Lokomobile als Antriebskraft gegeben, als nur in der Landwirtschaft. 1895 baute Heinrich Lanz stationäre, nicht mehr auf Rädern fahrbare Hochdruck-Expansions-Lokomobilen mit einem und zwei Zylindern von 12 bis 60 Pferdestärken, die er zum Betrieb industrieller Anlagen, Ziegeleien, Sägemühlen, Mahlmühlen, Wasserwerken empfiehlt. Stationäre Verbund-(Compound-) Lokomobilen wurden in diesem Jahre sogar schon in Größen von 30 bis 200 Pferdestärken gebaut. Welcher Fortschritt gegen die erste landwirtschaftliche Lokomobile von 1879 mit $2^1/_2$ Pferdestärken. Aber die Entwicklung sollte damit noch nicht aufhören. Im Jahre 1900 konnte Heinrich Lanz auf der Pariser Weltausstellung die damals größte Lokomobile der Welt ausstellen. Sie leistete normal 260, maximal 460 effektive Pferdestärken und trug die Fabrikationsnummer 10000.

Ein derart vorbereitetes Lebenswerk konnte mit dem Tode seines Begründers nicht dem Stillstand verfallen; es trug die Kraft zur Weiterentwicklung in sich. Und so sieht, nachdem Heinrich Lanz am 1. Februar 1905 die Augen geschlossen hatte, das Jahr 1910 wiederum aus dem Etablissement Heinrich Lanz in Mannheim die größte Lokomobile der Welt hervorgehen und auf der Brüsseler Weltausstellung des gleichen Jahres mit ihren 1000 effektiven Pferdestärken das allgemeinste Aufsehen erregen.

Die folgende von fünf zu fünf Jahren geführte Tabelle der Absatzziffern seit Beginn der eigenen Fabrikation mag die Entwicklung im einzelnen veranschaulichen.

	Lokomobilen:	*Dampfdreschmaschinen:*
1879:	89	24
1885:	165	134
1890:	464	308
1895:	545	336
1900:	1154	631
1905:	1495	916
1910:	2128	1372

Bis Ende des Jahres 1912 sind in runden Ziffern:

31 500 Lokomobilen für Industrie, Gewerbe und Landwirtschaft mit 1 250 000 Pferdestärken.

29 000 Dampfdreschmaschinen und Strohpressen,

650 000 kleinere landwirtschaftliche Maschinen (Hand- und Göpel-Dreschmaschinen und Motor-Dreschmaschinen, Göpel, Futterschneider, Schrotmühlen und Milchzentrifugen) aus den Werken Heinrich Lanz in alle Welt hinausgegangen.

Für die Raschheit der Entwicklung diene außer den bereits bei den Lokomobilen gegebenen ein weiteres Beispiel. Der ersten Dampfdreschmaschine im Jahr 1879 folgte 1898, also nach 19 Jahren, die Fünftausendste; 1904 nach nur 6 Jahren das zweite Fünftausend; dann nach 5 Jahren das dritte und 1912, also nach nur 3 Jahren das letzte runde Fünftausend der gebauten Dampfdreschmaschinen.

Daß trotz dieser enormen Produktion doch stets auch gut produziert wurde, dafür liegen zahlreiche Zeugnisse vor. So arbeitet die Lokomobile Nr. 1458, die im Jahre 1887 geliefert wurde — gegenwärtig steht man bei der Nummer 33 000! — heute noch tadellos in einer Schlosserei. Ja, die Lokomobile Nr. 736, bereits 1883 geliefert, versieht heute noch, also nach 30 Jahren, ihren vollen Dienst.

Die gleiche Sorgfalt und Treue, die Heinrich Lanz als Kaufmann und Fabrikanten auszeichnete, hegte er für diejenigen, die seine Mitarbeiter waren, und es ist einer der schönsten Züge im Bilde des Mannes, daß er allezeit treu besorgt seiner Beamten und Arbeiter gedachte. Eine schon früher gegründete Kasse für Kranken- und Familien-Unterstützung von verheirateten Arbeitern erweiterte Heinrich Lanz an seinem 60. Geburtstage auf eine Million Mark. Diese Stiftung trägt den Namen des Stifters und seiner Gattin, Heinrich und Julia Lanz-Stiftung, und gewährt Unterstützungen in Krankheit, in Sterbefällen und in unverschuldeten, im Dienste der Fabrik erlittenen Unfällen. Außerdem betrifft die Fürsorge die alten arbeitsunfähigen und endlich die Witwen und Waisen verstorbener Arbeiter. Eine Arbeitslosenkasse, die 1897 mit einem Kapital von 20 000 Mark errichtet worden war, wegen der günstigen Arbeitsverhältnisse in der Firma aber nie hatte in Anspruch genommen werden müssen, ging vor kurzem in die Heinrich und Julia Lanz-Stiftung über.

Die Beamten- und Meister-Stiftung, ursprünglich mit einem Kapital von 100000 Mark dotiert, wurde durch Zuwendungen der Frau Geheimrat Lanz nach dem Tode ihres Gemahls auf ebenfalls eine Million Mark erhöht. Sie dient zur Gewährung von Pensionen an arbeitsunfähig gewordene und an Witwen und Waisen verstorbener Beamten und Meister.

Die Mittel zu dieser Erweiterung der Stiftung, sowie zu einer ganzen Reihe der Wohlfahrt dienender Spenden und Einrichtungen, unter denen nur das Heinrich Lanz-Krankenhaus genannt sein möge, hatte noch Heinrich Lanz durch testamentarische Bestimmung zur Verfügung gestellt und damit bis über den Tod hinaus den schönen Grundzug seines Wesens, zu fördern und wohlzutun, aufs edelste bewährt.

Aber nicht darauf soll unser Blick, indem wir von diesem Lebensbild Abschied nehmen, zuletzt verweilen, was Heinrich Lanz für die Schwachen und die Bedürftigen getan hat. Das würde im Sinne des Mannes selbst zum wenigsten liegen, der ein Kraft- und Tatmensch war. Und so sei zum Schluß das Auge noch einmal auf sein Werk hingelenkt, zu dem er den Grundstock legte, und welches heute, 8 Jahre nach seinem Tode, unter der Führung seines Sohnes, durch sein fortdauerndes Aufsteigen am besten beweist, welch kräftiges Leben ihm sein Schöpfer einzuhauchen verstand.

Im Jahre 1860 aus einer Reparaturwerkstätte mit zwei Arbeitern in einem kleinen Gartenhäuschen bestehend, dehnen sich heute die Werke der Firma im Stadtteil Lindenhof in Mannheim auf einer Grundfläche von mehr als 400000 qm aus, das ist soviel als etwa ein Drittel der Altstadt Mannheim, Schloß, Friedrichspark und einen großen Teil des Schloßgartens mit eingerechnet. Dieses Terrain ist nicht ganz zur Hälfte mit Werkstätten überbaut, von der die Gießerei und Schmiede zusammen 29000 qm in Anspruch nehmen, der Dampfdreschmaschinenbau und die Werkstätten für kleinere landwirtschaftliche Maschinen 35600 qm, Lokomobilfabrik mit Kesselschmiede aber 74400 qm. Das Gebäude des Lokomobilbaues allein bedeckt eine Fläche von 40000 qm, stellt also eine Halle dar, größer als der Frankfurter Personenbahnhof und geräumig genug, vier Fünftel der gesamten Einwohnerschaft Mannheims aufnehmen zu können.

Die Beamten- und Arbeiterschaft betrug in den letzten Jahren durchschnittlich 5000 Personen, die einen jährlichen Gehalts- und Lohnaufwand erforderten von ca. 10 Millionen Mark, sodaß man wohl sagen kann, hier ist ein Werk geschaffen, welches ein wichtiges Glied darstellt nicht nur im Organismus der deutschen Industrie, sondern im großen Organismus der deutschen Volkswirtschaft, ja der Weltwirtschaft überhaupt. Ehre den großen Männern, die dazu mitwirkten, den deutschen Namen geachtet und geehrt zu machen im Kreise der Völker.

Bücherbesprechungen

THE LITTLE YANKEE. A Handbook of idiomatic American English by *Alfred D. Schoch, Ph. D.* and *R. Kron, Ph. D.* — Freiburg, J. Bielefelds Verlag. Preis M 3.— geb.

Es ist nur natürlich, daß ein Buch, welches sich für *eine* Sprache bewährt hat, Veranlassung bildet, nach dem bewährten Plane für eine andere Sprache ein Seitenstück zu schaffen. So haben die trefflichen Bücher von R. Kron „Le petit Parisien" und „The little Londoner" zum Teil unter Mitwirkung ihres Verfassers ähnliche Bücher für das Spanische, Portugiesische, Italienische und Russische hervorgerufen, die sich gleicher Beliebtheit erfreuen. Dasselbe Schicksal können wir auch dem vorliegenden Buche voraussagen, in dem sich R. Kron mit dem Amerikaner Alfred D. Schoch zu einer Schilderung der amerikanischen Verhältnisse zusammengetan hat. Die Verfasser bringen darin in idiomatischem Amerikanisch-Englisch Belehrung über alles, was der Fremde von dem täglichen Leben und den Sitten der Amerikaner, sowie von den Einrichtungen des Landes wissen muß, um sich im Lande zurecht zu finden. Schließt sich das Buch auch in seiner Anlage, namentlich in den ersten Kapiteln, an die englische Vorlage an, so läßt es doch eine durchaus selbständige Bearbeitung erkennen, die besonders da deutlich hervortritt, wo der amerikanische Gebrauch und die amerikanischen Einrichtungen sich abweichend von den englischen entwickelt haben.

So erfährt man durch das Buch, das klar und einfach in der Sprache und treffend im Ausdruck ist, eine Fülle von Wissenswertem über das Land und seine Bewohner, aus dem man sich ein gutes Bild davon machen kann, wie das Volk lebt, arbeitet und sich regiert.

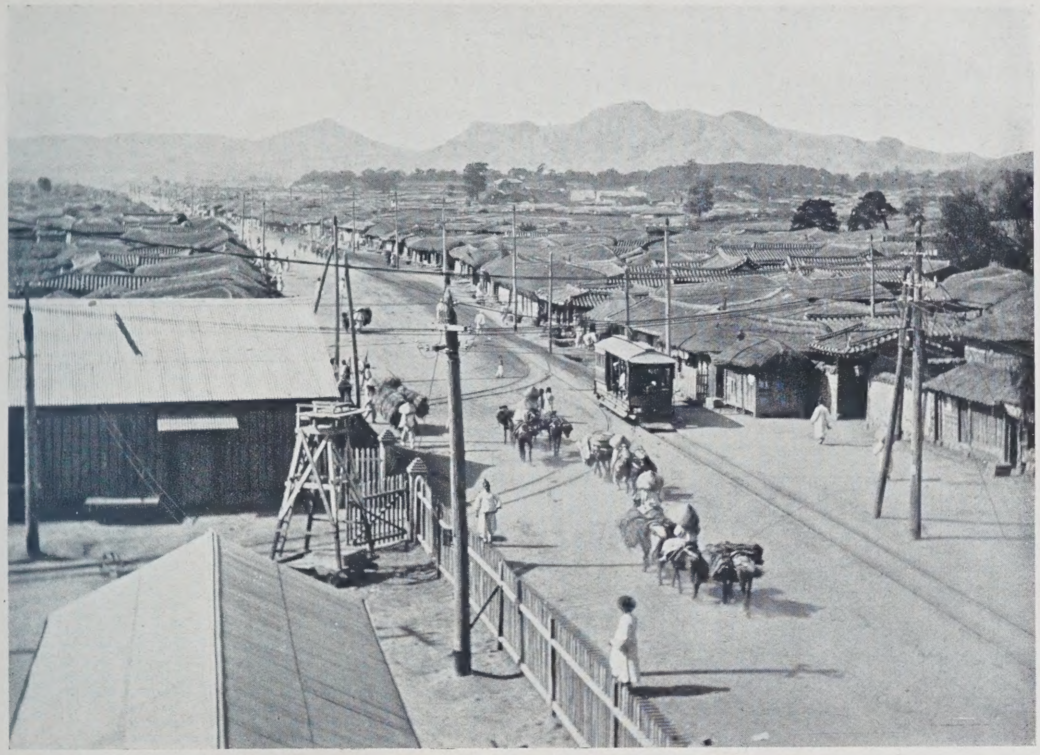
Das Buch bedarf keiner Empfehlung.

Leipzig. *R. Rößger.*

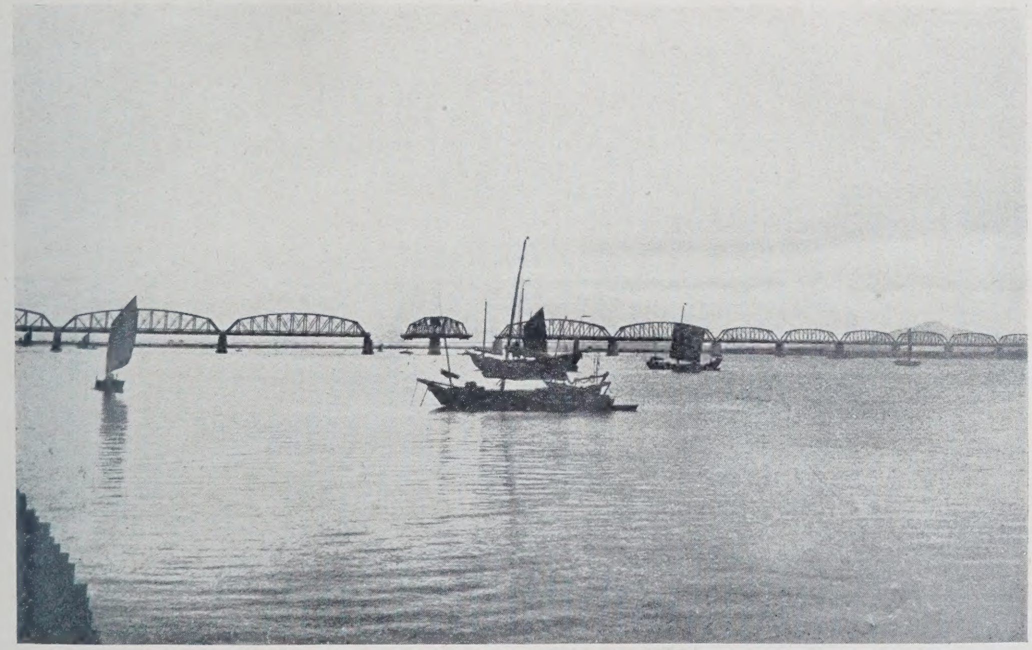
William Maurice, A. J. L. ENGLISH BUSINESS DIALOGUES, WITH NOTES ON CONSTRUCTION AND STYLE, Breslau 1912, J. U. Kerns Verlag (Max Müller), geb. M 2.80.

Wer in dem Buche nach seinem Titel etwa nur eine Sammlung von englischen Gesprächen vermutet hätte, wird bei eingehenderem Studium desselben angenehm enttäuscht sein. Es bietet weit mehr. In erster Linie allerdings will es der Aneignung der englischen Umgangssprache dienen, die hier einen starken Einschlag von kaufmännischen Ausdrücken und Redensarten zeigt. Der Verfasser erstrebt sein Ziel, indem er den Leser einen Gang durch das ganze englische Geschäftsleben machen läßt und ihn bei dieser Gelegenheit auch auf die Abweichungen von deutschen Verhältnissen hinweist. So können diese Schilderungen geradezu als ein Spiegelbild des wirklichen englischen Geschäftslebens, aus dem der Verfasser hervorgegangen ist, angesehen werden. Besonders wertvoll aber wird das Buch noch durch die in geschickter Weise in die Gespräche eingeflochtenen grammatischen Belehrungen und durch die in den Anmerkungen gegebenen Erklärungen. Diese enthalten eine treffliche Zusammenstellung der Schwierigkeiten des englischen Sprachgebrauchs und berücksichtigen vor allem diejenigen Wendungen, deren Aneignung die sichere Beherrschung der englischen Umgangssprache verlangt. Wir stehen daher nicht an, das Buch als ein vortreffliches Hilfsmittel zur Erlernung der englischen Umgangs- und Geschäftssprache zu bezeichnen und können es auf das wärmste empfehlen. *R. Rößger, Leipzig.*

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG



Blick auf Seoul und die einrahmenden Berge.



Yalnbrücke mit drehbarem Mittelstück zum Durchlassen des Dampfers.



Auf dem Reis- und Bohnenmarkt in Seoul.



Mit Reisig und Holz bepackte Pferde auf einer Hauptstraße in Seoul.

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 8 NOVEMBER 1913

Die wirtschaftliche Erschließung Koreas

von Fritz Wertheimer, Berlin

DIE koloniale Expansion Japans drängte nach dem Erwerb der chinesischen Insel Formosa mit Macht auf das Festland, wo man sich wirtschaftlich und militärisch einen Stützpunkt für weitere Großmachtsbestrebungen zuerst schaffen mußte, wo aber auch in *Korea* ein wirtschaftlich sehr vernachlässigtes und reichen Zukunftsmöglichkeiten erschliessbares Gebiet zu erringen war. Nach langen militärischen und diplomatischen Kämpfen, nach einem japanisch-chinesischen und einem japanisch-russischen Kriege sind die Japaner im Jahre 1910 an das Ziel ihrer Wünsche gelangt. Nun bestreben sie sich natürlich, nicht nur ihre Pläne weiter zu verfolgen und die großen Ausgaben und Opfer an Gut und Blut vor dem eigenen Volke durch ihre Erfolge zu rechtfertigen, sondern sie haben auch den dringenden Wunsch, Europa den Beweis zu liefern, daß es gut tat, zum Schluß keinen Einspruch gegen die weitere Machtvergrößerung Japans zu erheben. Denn Japan kommt in diesen zurückgebliebenen Ländern tatsächlich nicht nur als *wirtschaftlicher Kolonisator* in Betracht, sondern es ist der Bringer einer *höheren Kultur,* einer größeren und besseren wirtschaftlichen Erkenntnis und einer geschickteren Anpassungsfähigkeit an die Erfordernisse der modernen Weltwirtschaft und des Welthandels. Diesem Zwecke der stolzen Rechtfertigung und der von berechtigtem starkem Selbstbewußtsein durchdrungenen Verkündigung der eigenen Erfolge dienen Veröffentlichungen, die das japanische Generalgouvernement der Insel von Zeit zu Zeit herausgibt. Eine derartige Veröffentlichung ist der Report on reforms and progress in Chosen (Korea) 1911/12, kein einfacher Jahresbericht mit trockenen Zahlen, sondern ein stattlicher, man möchte fast sagen wissenschaftlich und systematisch verarbeiteter Band von 300 Seiten, mit für japanische Verhältnisse ungewöhnlich guten und zahlreichen Bildern, die das trockene Wort veranschaulichen, und mit Karten, Plänen und Skizzen, Statistiken und Berechnungen von solcher Fülle, daß der Kolonialpolitiker hier ungemein wertvolles und interessantes Material in die Hände bekommt. Es lohnt sich, an der Hand dieser neuesten Publikationen überhaupt einmal einen Blick auf die gesamte japanische Arbeit in Korea zu werfen, die ja, wie alle japanische Betätigung in Ostasien wirtschaftlicher und politischer Natur, sorgfältig und dauernd beobachtet sein will, wollen wir alle diplomatischen und auch kriegerischen Vorgänge des fernen Ostens verstehen und in ihrem Enderfolge würdigen können.

Korea ist nach einem wirtschaftlich wie politisch gleich unbefriedigendem Stadium des Überganges, eines Nebeneinanders von kaiserlich-koreanischer Verwaltung und der daneben als Kontroll- und Aufsichtsorgan fungierenden japanischen General-Residentur, im Jahre 1910 endgültig annektiert worden, und schon der zweite Jahresbericht seit jener Zeit läßt erkennen, wie viel diese jetzt gewonnene Einheitlichkeit in der Leitung des Landes dessen Volkswirtschaft genützt hat. Zwar führt jetzt der ehemalige Kaiser als Prinz Li ein zurückgezogenes Dasein, aber die dadurch erreichte Verminderung des Personals (man darf hinzufügen, insbesondere der weiblichen Bedienung) bringt es mit sich, daß die von Japan bewilligte Summe von $1\frac{1}{2}$ Millionen Yen zur Bestreitung seiner Ausgaben jetzt vollkommen genügt, was früher nie der Fall war. Und der frühere Thronerbe erfährt jetzt drüben in Japan eine moderne und gründliche Erziehung, die ihn zwar „japanisiert," aber die auch einen tüchtigen Menschen aus ihm macht, was er als koreanischer Kronprinz sicherlich nie geworden wäre. Die schlechte

Stimmung der Koreaner gegen die Japaner und auch der Japaner gegen die Koreaner (zum ersten Male finden wir das offizielle Zugeständnis, daß es auch so etwas gab) beginnt zu weichen, der wirtschaftliche Aufschwung des Landes läßt die Tadler und Nörgler hüben und drüben verstummen. Langsam beginnt die Hebung der Volkswirtschaft auch die Energie und Arbeitsfreudigkeit des in starke Lethargie und Faulheit versunkenen koreanischen Volkes wieder zu beleben. Auch das Vertrauen in die japanische Gerichtsbarkeit wächst. Die Exterritorialität der Fremden ist ja nun verschwunden, und der japanischen Gerichtsbarkeit waren im Jahre 1911 in Korea 200 Zivil- und 300 Strafgerichtsfälle unterworfen, die Fremde betrafen, allerdings nur in je einem Falle einen Russen und einen Österreicher, die kleine Diebstähle begangen hatten, und sonst nur Chinesen. Die Japaner rechnen es sich und dem koreanischen Volke auch mit Stolz an, daß von den 1363 zur Feier der Annektion begnadigten Gefangenen nur 61 wieder rückfällig wurden, während die übrigen sich gut geführt haben. Um das aber richtig beurteilen zu können, ist wohl der dazwischenliegende Zeitraum der Erfahrung etwas zu kurz gewählt. Es genügt ja auch vollkommen die Konstatierung, daß größere Aufstände und Unruhen räuberischer Banden im letzten Jahr sogut wie nicht mehr vorkamen, jedenfalls überall, wo sie in kleinem Umfange auftraten, mühelos unterdrückt werden konnten, so daß man jetzt im ganzen Lande auch als Fremder friedlich und unbelästigt umherreisen kann. Das wäre freilich gegen die Zeit vor zwei und drei Jahren ein Riesenfortschritt. Um $1\frac{1}{2}$ Millionen Yen haben die Einnahmen den Voranschlag überschritten, das Budget für 1912 weist zwar in Einnahmen und Ausgaben eine Steigerung um 4,15 auf jetzt 52,89 Millionen Yen auf, aber die Steigerung der Einnahmen erfolgt ohne Steuererhöhung auf dem natürlichen Wege wachsender Abgaben und Zölle, und die Steigerung der Ausgaben ist, bei einer starken Verringerung der Ausgaben der Zentralregierung infolge einer Verwaltungsreform, veranlaßt durch vermehrte Einstellung von Geldern für Subventionen und „Anregungen.“ Man läßt die Mittel also der koreanischen Volkswirtschaft zugute kommen und denkt nicht daran, etwa mit dem Mehrertrag den Staatszuschuß aus dem japanischen Budget zu streichen. Das ist volkswirtschaftlich und politisch klug gedacht. Da wird denn das Ginseng-Monopol ausgebaut und damit der Anbau dieser Alraunwurzel, die man in China als Medizin benutzt, beträchtlich vermehrt. Die Salzpfannen, in denen durch Austrocknen und Sonnenbestrahlung das Salz des Meerwassers gewonnen wird, werden vergrößert und verbessert, die Kohlenförderung wird gesteigert, die Holzgewinnung vermehrt. Und bei alledem gewinnt das japanische Geldsystem immer mehr an Boden, die koreanischen Münzen verschwinden, der Zinsfuß weicht. Zwar ist das Wachstum des auswärtigen Handels um 13 Millionen auf 72,9 Millionen Yen vornehmlich der Einfuhr zu verdanken, die auf 54 Millionen stieg und um 35 Millionen Yen die Ausfuhr überflügelte. Und die Ausfuhr selbst ist sogar um 1 Million auf 18,8 Millionen gegen das Vorjahr gefallen, aber dieser Fehlbetrag wird von den Japanern etwas optimistisch damit erklärt, daß die Produkte in der Hoffnung auf einen künftigen besseren Markt zurückgehalten worden seien, da die Landwirte infolge der Verbesserung der Lage nicht zum sofortigen Verkaufe ihrer Erzeugnisse gezwungen waren; und es wird hinzugefügt, daß die Einfuhrvermehrung hauptsächlich der Verbessserung öffentlicher Unternehmungen und der Vermehrung privater Kapitalinvestierungen zu verdanken sei, also der künftigen Volkswirtschaft der Halbinsel stark zugute käme.

Das letztere mag seine Richtigkeit haben. Die große *Yalu*-Brücke (nach der allgemeinen Japanisierung aller koreanischen Namen heißt der Fluß übrigens künftig *Oryoku,* und die Hauptstadt *Seoul* wird *Keijo* benannt werden) ist am 1. November 1911, früher als es geplant war, fertig geworden und hat den direkten Durchgangsverkehr zwischen Korea und der Mandschurei und damit mit der Sibirienbahn und Europa gebracht. Der Eisenbahnbau ist kräftig gefördert worden, die Küstenschiffahrt ist durch starke Subvention ermuntert worden. Die Arbeiten zur Verbesserung der Häfen Fusan, Jinsen (so heißt jetzt Tschemulpo) und Chinnampo, für die man drei Bauperioden festgelegt hat mit einem bestimmten Ausbauplane, sind in Angriff genommen worden und die Zahl der beförderten Postsachen, vielleicht ein guter Gradmesser für die Hebung der gesamten Volkswirtschaft, ist um 17 Millionen Stück auf 100 Millionen gegen das Vorjahr gewachsen. Große Erfolge werden von der gesamten Landwirtschaft berichtet. Zwar wird die Ernte noch durch Überschwemmungen und ähnliches stark behindert, aber die Japaner haben das alte koreanische System klug übernommen, wonach im Frühjahr und Herbst die Bauern zur gemeinschaftlichen Ausbesserung der Landwege verpflichtet sind, sie haben es sogar recht energisch ausgebaut und dadurch eine Verbesserung der ländlichen Verkehrsverbindungen erzielt, die zusammen mit der durch eine Art Genossenschaft besorgten Bewässerungsverbesserung zu einer Steigerung der landwirtschaftlichen Erträge führen wird. Das Bestreben, die kleinen und schlecht rentablen Kohlen- und Erzbergbau-Betriebe durch größere kapitalkräftigere japanische Unternehmen zu ersetzen, hat natürlich die Förderungszahlen etwas in die Höhe getrieben, und nicht zuletzt hat das Studium der „neuen Nationalsprache“ — — in Klammern: Japanisch! — — in allen Volks- und Bürger-

schulen festen Boden gewonnen. Die Erziehung ist ja auch darauf zugeschnitten, „die jüngere Generation im Charakter und in Kenntnissen zu loyalen Untertanen des Kaiserreiches Japan werden zu lassen.“ Man weiß, was dahinter steckt: Der feste Wille und die unbeugsame Energie, dem Lande alles, was es Eigenes hat in Sprache und Wirtschaft, zu nehmen und es restlos und und unmerklich zu einem rein japanischen Lande werden zu lassen. Nicht, daß es etwa roh und gewalttätig geschehe. Dazu sind die Japaner viel zu kluge Leute. Im Gegenteil, man pflegt die koreanische Überlieferung aufs heiligste. Da gibt es beim General-Gouvernement einen *Zentralrat* Chusu-in, der aus Koreanern von Ruf und Fähigkeiten besteht (1 Vicepräsident, 13 Räte, 19 Kommissare, 35 Hilfskommissare) und nur als japanischen Präsidenten den Zivilgouverneur mit seinen zwei Sekretären hat. Das ist eine dekorative Einrichtung mit Wirkung nach außen, wenn auch ohne inneren Wert. Da gibt es ferner in der mit einem Kostenaufwande von 16 Millionen Yen geplanten und auf sechs Jahre verteilten großzügigen neuen *Landesvermessung*, die ungefähr 4000 Beamte erfordern wird, volle 3400 Koreaner und nur 600 Japaner. Diese volle Zahl wird man allerdings erst später brauchen, während im Jahre 1911 nur 400 Japaner und 1250 Koreaner verwendet waren. Man schaltet also keinesfalls etwa die Koreaner aus der Arbeit aus. Es gibt sogar im Zentralgouvernement ein eigenes Bureau zur Erforschung der alten koreanischen Gebräuche, das z. B. eine alte koreanische Rechts-Encyclopädie übersetzt hat, aus der man wichtige Anhaltspunkte für die koreanische Rechtsauffassung gewann. Und wenn man auch keinerlei kommunale Selbstverwaltung in Korea noch eingeführt hat, so beließ man doch die lokalen Verwaltungen in den einzelnen Dörfern und Städten, die die Steuern eintreiben und den übergeordneten Behörden übergeben und dafür eine kleine Kommission zur Bestreitung ihrer kleinen Ausgaben zurückbehalten dürfen. Alle diese „Kommunen“ aber geben in ihren von der Provinz-Präfektur genehmigten Budgets nur 1,8 Millionen Yen aus, die zum größten Teile durch kleine Nebenabgaben zu den Staatssteuern gewonnen wurden. Der Staat bezahlt dazu noch etwas über 4 Millionen Yen an Gehältern für einzelne Beamte, während die Provinzen wiederum den Unterhalt ihrer Verwaltungen durch eine Art Kreisabgabe (Landhaus-Abgabe, städtische Bautaxe, Landabgabe usf.) bestreiten. Man hat hier vor der Hand kaum etwas geändert, nur die Einteilung in die 13 Provinzen, mit 12 Präfekturen, 317 Distrikten und 4351 Dörfern ist etwas straffer und zentralisierter geworden, und um alles besser zu verwalten, hat man aus Japan von 300 von den dortigen Provinz-Gouverneuren besonders empfohlenen Kandidaten 89 Herren ausgesucht, hat ihnen in besonderen Kursen koreanischen Sprachunterricht gegeben und besondere Unterweisung in kolonialer Verwaltungspraxis erteilt und hat sie dann über die Distriktsverwaltungen verteilt, in denen bisher eigentlich nur die Koreaner gesessen haben. Wohl sind auch Ehrenstellungen der koreanischen „Berater“ in den Provinzverwaltungen geblieben, aber ihre allzu große Selbständigkeit hat man gebrochen durch häufige gemeinsame Beratungen verschiedener Provinzbehörden, die dann zu einem Ausgleich der verschiedenen Gewohnheiten, zu einer straffen Vereinheitlichung und, man kann eben einfach sagen, Japanisierung der gesamten Verwaltungen führten. Alles in allem: ein langsames, klug berechnetes Vorgehen, das dem Lande Ordnung und Ruhe schafft und die Japaner, rasch und schmerzlos für die Koreaner, zum Ziele führt. Wie geschickt und den augenblicklichen Verhältnissen angepaßt, dauerhaft und doch stets wandelbar und anschmiegsam ist diese Art der japanischen Verwaltung! Man weiß, daß es Sache der Kommunalverwaltungen einmal sein wird, die Kosten für Erziehungs- und Schulwesen, für sanitäre Verbesserungen und Handwerksförderung zu übernehmen. Man gibt deshalb Provinzen in Chosen auch das Recht, eigene kleine Kreisabgaben zu erheben, die so gering sind, daß sie vor der Hand kaum spürbar werden. Aber was will ein solches eigenes Einkommen der Provinzen selbst mit den Unterstützungen aus der Kasse der Zentralregierung einstweilen besagen, was kann mit 2 Millionen Yen geschaffen werden? Und doch muß einstweilen alle koreanische Selbstverwaltung in strengen Banden gehalten werden! Deshalb hat man bei der Annektion mit kluger Voraussicht einen *kaiserlichen Gnadenfonds* geschaffen, dessen 30 Millionen Yen als Unterlage für die Ausgabe von ebensoviel Schatzscheinen dienen und von denen man etwas über 17 Millionen an die Provinzverwaltungen verteilt hat. Und was macht man mit den Zinsen? Da gibt es in Korea die Klasse der *Yangban*, der sogenannten Literaten, die nichts haben als ihr bißchen Wissen und die eigentlich im Grunde faule Nichtstuer und deshalb eine dauernde Gefahr für Ordnung und Ruhe sind, eine Quelle künftiger Aufstände gegen das japanische Regime, ein ewig sprudelnder Born der Unzufriedenheit. Aber die Japaner wissen zu gut, welche Rolle selbst die viel gebildeteren Literaten in China gespielt haben, wie sie dort die Aufwiegler und Agitatoren im Volke gewesen sind, eben weil sie nichts zu tun hatten und weil sie durch ihre Bildung Einfluß gewannen. Deshalb bezahlt man aus den Zinsen des kaiserlichen Gnadenfonds zunächst an diese Leute Unterhaltungskosten, die Schweigeprämien ähnlich sind. Man ernährt und sättigt die unruhigen Elemente. Aber man schafft gleichzeitig Schulen und bildet sie zu Lehrern aus oder unterichtet sie als Schüler in praktischeren und verdienst-

bringenderen Künsten. Man unterhält 314 derartige kleine Lehranstalten, an denen 285 Lehrer, zum Teil als Wanderlehrer, 4175 Schülern Unterricht im Ackerbau, im Züchten der Seidenraupen, im Baumwollspinnen, im Seidenweben, in der Matten- und der Papierfabrikation, in der Fischzucht und in ähnlichen Dingen geben. Und auf diese Weise stärkt man zugleich das Wirtschaftsleben und erreicht, daß nicht nur die Staatssteuern, sondern auch die Kreisabgaben der Provinzen wachsen und immer mehr Erträge für derartige Schulaufgaben liefern. Es steht heute nur etwa 1 Million Yen Zinsen aus dem kaiserlichen Gnadenfonds für solche Zwecke zur Verfügung, aber die Zinsen dieser Zinsen sind ungeheuer groß. Auf der anderen Seite wirken die japanischen Kommunalverwaltungen, die vor der Annektion in 11 Settlements bestanden und die man weiter bestehen ließ (wenn man ihnen auch durch scharfe Aufsicht ihre bisherige Anleihen- und Schuldenwirtschaft beschnitt), ebenso wie die japanischen Schulorganisationen für den Unterricht japanischer Kinder als Mustereinrichtungen für die künftige koreanische Organisation. Die Japaner wirken ja wie ein Sauerteig in Korea. Es gibt nach der neuesten Zählung vom Jahre 1911 annähernd 14 Millionen Einwohner in Chosen und etwa 2,8 Millionen Haushaltungen. Diesen Zahlen gegenüber sind die 62000 japanischen Haushaltungen mit ihren 211000 Angehörigen gewiß keine allzugroße Zahl. Man muß dabei noch berücksichtigen, daß die Koreaner ihre Neigung, Familiennamen zu verändern, in letzter Zeit halb freiwillig gewiß, halb aber auch angelockt durch Vorteile und günstige Aussichten, in der Richtung betätigen, sich japanische Namen zuzulegen, so daß vielleicht die Zahl der wirklichen Japaner noch geringer ist. In der Zahl der übrigen Ausländer (3000 Haushaltungen mit 13000 Angehörigen) überwiegt natürlich das chinesische Element gewaltig. Diese große Zahl von Chinesen erfordert für die Japaner, die ja von Formosa her in deren Behandlung eine gewisse Erfahrung haben können, eine sorgfältige Schonung der religiösen Eigenheiten, wie man ja auch die koreanischen Gebräuche in dieser Hinsicht sehr tolerant achtet. Nur den fremden Missionen hat man zwar für ihre Kirchen Steuerfreiheit zugestanden, nicht aber auch für das bebaute Land, das den Kirchengemeinschaften und Missionen gehört. Und das mit Recht, denn in China ist gerade mit solchem Grundbesitz, der zu oft nur die bekannten „Geschäftschristen" anreizte, großer Unfug getrieben worden. Die Hilfe der Missionen in charitativer und sanitärer Beziehung kann Japan bei der Knappheit seiner Fonds für diese Zwecke immerhin nicht entbehren.

(Schluß folgt).

Die Lage der deutschen Konsuln und Handelssachverständigen

von Willy Brachvogel, Berlin-Friedenau.

DER Anteil Deutschlands an der Weltwirtschaft ist noch verhältnismäßig jung, ebenso wie die deutsche Weltpolitik. Erst nach und nach wurde die deutsche Volkswirtschaft ein festes Glied der Weltwirtschaft, die Produktionsweise schritt mehr und mehr zum Großbetriebe fort, und infolgedessen mußte für einen großen Teil der einheimischen Erzeugnisse Absatz auf fremden Märkten gesucht werden. Nun ist nicht in Abrede zu stellen, daß unsere Stellung in der Weltwirtschaft anfangs noch nicht so befestigt ward, wie beispielsweise die Position, die England schon seit langem im internationalen Wirtschaftsleben einnimmt. Gewiß hat unsere deutsche Tatkraft über See zur Hebung des deutschen Einflusses und des deutschen Wirtschaftslebens in wenigen Jahrzehnten Großes geschaffen, aber von der Vollkommenheit oder auch nur von der britischen Großzügigkeit sind wir doch noch meist recht bedeutend entfernt.

Weite Kreise des Kaufmannsstandes, der Industrie, der Nationalökonomen und Politiker sind von dieser Erkenntnis durchdrungen, daß noch vieles in dieser Beziehung verbesserungsfähig ist. Vor allem aber unsere *Konsuln,* die Träger der deutschen Wirtschaftsinteressen im Auslande, empfinden es oft schmerzlich, daß sie nicht in der Lage sind, Berichte und Auskünfte ausführlich und genau zu erstatten. Die Tätigkeit unserer Konsuln in Berichterstattung, Auskunftserteilung und Unterstützung deutscher Ansprüche bei ausländischen Behörden findet bekanntlich nicht überall Anklang. Von Zeit zu Zeit hört man immer wieder dieselben Klagen: bureaukratische Handhabung der Geschäfte, geringes Entgegenkommen, mangelhafte wirtschaftliche Vorbildung und hieraus folgend wenig Verständnis für die Bedürfnisse des Handels, geringe Vertrautheit mit den wirtschaftlichen Vorgängen des Bezirks und der Heimat.

Die Unzufriedenheit, die in Kreisen unserer Großhändler und Exportindustriellen herrscht, ist hauptsächlich auf *Unkenntnis* der betreffenden Konsuln in wirtschaftlichen Fragen zurückzuführen. Man klagt, daß diese Beamten *zu wenig kaufmännisch* geschult seien. Die *Vor-*, bezw. *Ausbildung* unserer Konsulatsbeamten entspricht nicht den Anforderungen unserer Zeit, sie müßte nach der *praktisch-wirtschaftlichen* Seite hin unbedingt eine Erweiterung erfahren. Dieser Ansicht mußte sich schließlich auch unsere Reichsregierung anschließen, und so hat sie

in letzter Zeit im Auswärtigen Amt *Vorträge* über verschiedene wichtige Gebiete für die wissenschaftliche Ausbildung der zukünftigen Konsuln eingerichtet. Wie Staatssekretär v. Jagow erst kürzlich im *Reichstage* beim Etat des Auswärtigen Amtes zur „Reform des diplomatischen Dienstes" mitteilte, halten hervorragende Männer der Praxis und der Wissenschaft Vorträge, um die Ausbildung des Nachwuchses im diplomatischen Dienst vollkommener und vielseitiger zu gestalten. Dieser Schritt unserer Regierung ist jedenfalls freudig zu begrüßen. Die wissenschaftlichen Kurse, die Oktober 1911 ins Leben gerufen wurden, werden die wirtschaftliche Ausbildung der angehenden Konsularbeamten erweitern und vertiefen und jene Beamten mit den Bedürfnissen der Praxis besser vertraut machen, als es früher möglich war. Diese Kurse sollen einmal dem Anwärter eine praktische Kenntnis von *Art* und *Lage* der deutschen Industrie und des Handels verschaffen, soweit diese den auswärtigen Dienst interessieren, sie werden weiter ergänzt und belebt durch *Sondervorträge* über ganz spezielle Gebiete von Industrie und Handel, und schließlich halten die Generalkonsuln und Konsuln selbst beständig Vorträge über Einzelgebiete konsularischer Praxis auf Grund persönlicher Erfahrungen. Hervorragende Vertreter des Handels und der Industrie haben sich in dankenswerter Weise zur Verfügung gestellt, u. a. Wirkl. Geh. Ober-Regierungsrat *v. Glasenapp; Herm. Hecht,* Chef der Exportfirma Hecht, Pfeiffer & Co.; Wirkl. Legationsrat Professor Dr. *Helfferich,* Direktor der Deutschen Bank; Kommerzienrat *Hüttenmüller*, Direktor der Badischen Anilin- und Soda-Fabrik; *v. Michalkowsky,* Direktor der Deutschen Linoleumwerke Neukölln; *Schaltenbrand,* Direktor des Stahlwerkverbandes Düsseldorf usw. Das Hauptgewicht wird natürlich auf die den Konsul interessierenden Fragen der Praxis gelegt.

Der Konsul hat, wie der Staatssekretär des Auswärtigen Amtes seinerzeit bei Eröffnung der Kurse richtig bemerkte, zwei Aufgaben. Die *eine* ist die Wahrnehmung der *obrigkeitlichen Geschäfte* als Vertreter der Reichsgewalt, wofür eine *juristische* Vorbildung unerläßlich ist, und die über den wirtschaftlichen Aufgaben nicht vergessen werden darf. Die *zweite*, nicht minder wichtige Aufgabe des Konsuls ist die *Förderung der wirtschaftlichen Interessen.* Werden in Zukunft diese beiden Aufgaben berücksichtigt, so werden allmählich auch die Klagen unserer deutschen Exporteure und Fabrikanten verstummen. Selbstverständlich muß neben der wirtschaftlich-praktischen Ausbildung auch eine genügende juristische Ausbildung verlangt werden, ohne die unsere Konsulatsbeamten überhaupt nicht auskommen würden. Ein praktisch kaufmännisch vorgebildeter Konsul, dem ein Jurist zur Erledigung der rein juristischen Arbeiten beigegeben ist, wird ohne Frage für die deutschen Außenhandelsinteressen *wirkungsvoller* eintreten können, als ein Jurist mit keinen oder unvollkommenen kaufmännischen Kenntnissen.

Der Anwärter für den Konsulatsdienst muß aber außer den erforderlichen Kenntnissen noch das dazu *erforderliche Vermögen besitzen.* Ist er nicht vermögend, so wird er gar nicht berücksichtigt. Das ist ein sehr *großer Übelstand,* der sobald wie möglich beseitigt werden muß. Auch im Reichstage wurde hiergegen von allen Parteien Front gemacht und eine Resolution angenommen, die zum Ausdruck bringt, daß der Zugang zum diplomatischen Dienst den Befähigtsten, *ohne* Rücksicht auf die Vermögensverhältnisse, ermöglicht wird! Was nützen schließlich einem Anwärter die besten Kenntnisse, wenn ihm die dazu erforderlichen Mittel fehlen. Und gerade bei der Besetzung unserer Konsulate darf und muß man nur die Tüchtigsten, die Strebsamsten auswählen. Leider ging man vielfach nicht nach Kenntnissen, sondern nach *Rang* und *Vermögen.* Gelegentlich der Debatte im Reichstage über diesen wichtigen Punkt mußte der Staatssekretär zugeben, daß die diplomatischen Posten Zuschüsse aus eigenen Mitteln erfordern und die Diplomaten auch in Zukunft kaum ohne eigene Mittel auskommen dürften. Was nützen aber schließlich die Versprechungen des Staatssekretärs, nur die Tüchtigsten, ohne Rücksicht auf die Vermögensverhältnisse zu nehmen, wenn er doch zugeben muß, daß Vermögen unbedingt erforderlich ist! Und zwar genügt nicht ein kleines Vermögen, es müssen schon größere Vermögen vorhanden sein, um als Vertreter des Deutschen Reiches im Auslande denen anderer Großmächte ebenbürtig an die Seite gestellt zu werden. Dazu kommt, daß natürlich jenen Anwärtern mit großem Vermögen und vornehmer Herkunft auch die nötige Protektion nicht fehlt, die es ihm ermöglicht, eher und schneller zu einer solchen Position zu gelangen.

Will man aber die Befähigtsten, die Tüchtigsten, ohne Rücksicht auf ihre Vermögensverhältnisse auf derartige verantwortungsvolle Posten setzen, so müssen unbedingt die *Gehälter* unserer Konsularbeamten *wesentlich erhöht* werden. Hier darf nicht gespart werden. Sparsamkeit kann sich hier einmal bitter rächen. Wie oft sind schon manche Unstimmigkeiten zwischen zwei Staaten durch die Geschicklichkeit und zeitraubenden Verhandlungen der Diplomaten beseitigt worden. Klagen über *Überlastung* werden sehr oft laut, weil es den Konsuln vielfach an den nötigen Hilfskräften mangelt. Gerade die tüchtigsten Konsulatsbeamten bedauern, daß ihnen ihre zahlreichen Verwaltungsgeschäfte nicht genug Zeit lassen, um sich beispielsweise der Ausbreitung des deutschen Handels wirksam anzunehmen und der heimischen Produktion bei der Erschließung neuer Absatzgebiete tatkräftig an die Hand zu gehen.

Nun ist ja allerdings im *Etat* des Auswärtigen Amtes für 1913 eine *Erhöhung* der Bezüge unserer Konsuln im Betrage von 70300 M.

vorgesehen worden. Wie lächerlich gering diese Summe gegenüber der Zahl unserer Konsulate ist, ergibt sich aus folgendem. Wir haben zurzeit insgesamt 31 Generalkonsulate, 96 Konsulate, 2 Vizekonsulate und 2 Wahlkonsulate, insgesamt also 131 Konsulate. Und hierfür eine Erhöhung von sage und schreibe 70300 M.! Anstatt endlich einmal eine ordentliche Erhöhung der Gehälter eintreten zu lassen, um den berechtigten Forderungen der interessierten Kreise nachzukommen, stellt man eine so geringe Summe als Plus in den Etat ein. Im Durchschnitt würde für jedes Konsulat etwas über 500 M. jährlich hinzukommen. Hier muß recht bald Wandel geschaffen werden, schon um das Ansehen unseres Reiches nicht darunter leiden zu lassen.

Um einen ungefähren Überblick über die *Höhe der Bezüge* einzelner Gesandtschaften, Generalkonsulate und Konsuln zu haben, bringe ich in der folgenden Aufstellung die hauptsächlichsten ausländischen Plätze, in denen unsere Diplomaten vertreten sind. In den einzelnen Summen der Bezüge für die Beamten sind natürlich auch alle Gehälter der Sekretäre und sonstigen Hilfskräfte enthalten.

Ort	Bezüge der			Persönliche Ausgaben der		
	Gesandtschaftl. Beamten M	General-Konsuln M	Konsuln M	Gesandtschaftl. Beamten M	General-Konsuln M	Konsuln M
Amoy	—	40 500	—	—	—	3 220
Bern	68 500	—	—	1 610	—	—
Brüssel	75 400	—	24 700	1 700	—	3 800
Buenos Aires	89 500	64 200	—	9 630	16 475	—
Bukarest	67 400	—	33 600	1 620	—	10 750
Chicago	—	—	71 100	—	—	28 030
Konstantinopel	215 500	83 600	—	29 420	2 330	—
San Francisco	—	—	58 200	—	—	10 090
Haag	71 500	—	—	6 330	—	—
Hongkong	—	—	42 000	—	—	11 540
Johannesburg-Pretoria	—	—	63 000	—	—	4 260
Kopenhagen	52 000	26 400	—	3 000	4 730	—
Lissabon	58 500	—	—	1 200	—	—
London	226 500	116 500	—	20 140	35 120	—
New York	—	148 600	—	—	62 920	—
Madrid	144 000	—	20 000	1 500	—	4 620
Mexiko	72 700	—	31 000	760	—	8 780
Paris	190 300	51 800	—	19 540	17 540	—
Peking	147 200	—	—	38 200	—	—
St. Petersburg	225 500	83 000	—	19 860	24 630	—
Rom	169 950	—	24 400	8 120	—	5 100
Schanghai	—	129 200	—	—	56 480	—
Sofia	61 700	—	27 300	3 600	—	1 970
Stockholm	53 200	30 100	—	4 800	1 010	—
Tokio	145 200	—	—	16 300	—	—
Washington	189 500	—	—	11 270	—	—
Wien	176 000	—	—	13 960	—	—

Auf den ersten Blick erscheinen die einzelnen Bezüge unserer Diplomaten sehr hoch, man muß aber berüchsichtigen, daß in den einzelnen Summen noch die Gehälter für *viele Hilfskräfte* mitenthalten sind. Außerdem darf man nicht vergessen, daß unsere gesandtschaftlichen Beamten wie unsere Konsuln infolge der erforderlichen Vorbildung einschließlich der Ausbildungszeit durchschnittlich erst Mitte oder Ende der dreißiger Jahre in den Genuß der hohen und viel später zu den höheren Gehältern kommen. So verteilen sich beispielsweise in Konstantinopel die Bezüge bei den gesandtschaftlichen Beamten auf 1 Botschafter, 2 Botschaftssekretäre, 4 Dragomans, 1 Kanzleivorstand, 3 Bootschaftskanzlisten und 1 Bootschaftsprediger, wozu noch das nötige Hauspersonal kommt. Ähnlich verhält es sich bei den Generalkonsulaten und den gewöhnlichen Konsulaten. Die *Gesamt-Ausgaben* der Besoldungen unserer gesandtschaftlichen Beamten und Konsuln einschließlich der persönlichen Ausgaben für Vergütungen und Diäten an nicht fest angestellte Beamte betragen im Etat für 1913 insgesamt 9250300 M.

Wie ich schon vorher anführte, wollen die Klagen unserer heimischen Kaufleute über die *Unkenntnis* der Konsuln im Lande selbst nicht verstummen. Dieser Mangel an Kenntnissen ist hauptsächlich auf den *häufigen Wechsel* unserer Konsularbeamten zurückzuführen. Kaum hat der

Konsul Land, Leute und Gebräuche einigermaßen kennen gelernt und sich über die Bedürfnisse des dortigen Handels orientiert, dann wird er nach einem anderen Lande versetzt, das ihm völlig unbekannt ist und deren Verhältnisse er nun erst wieder studieren muß. Unbedingt müssen die Konsuln *länger* als bisher an ihrem alten Wirkungskreis verbleiben, einmal sind dann die Berichte und Auskünfte genau und gewissenhaft und ferner können sie deutsche Ansprüche bei ausländischen Behörden viel wirksamer vertreten. Und das ist einer der wesentlichsten Faktoren für die Tätigkeit unserer Konsuln, daß ihre Berichte in jedem Falle *zuverlässig* sind.

Bei dieser Gelegenheit will ich kurz die *konsularische Berichterstattung* und *den amtlichen Nachrichtendienst* streifen, der ebenfalls noch unvollkommen ist. In dieser Beziehung könnten wir viel von anderen Staaten lernen. Beachtung verdienen beispielsweise die Einzelberichte der britischen Konsulate. Hier bestehen Instruktionen, wonach dem Handelsamt Verzeichnisse der hauptsächlichsten Handelsfirmen der verschiedenen Güterklassen, sowie Verzeichnisse der voraussichtlichen Käufer englischer Waren einzureichen sind. Auch Belgien hat die Bestimmung, wonach die Berufskonsuln gegen Ende eines jeden Jahres über Namen und Tätigkeit angesehener Belgier ihres Bezirkes zu berichten haben, die Belgier anstellen oder belgische Interessen fördern könnten. Bei den Auskunftserteilungen an Private in Handelsangelegenheiten unterscheidet man Anfragen über Bezugsquellen von Rohstoffen, landwirtschaftlichen und Industrieerzeugnissen im Auslande, über Absatzmöglichkeiten von deutschen Erzeugnissen sowie über allgemeinere wirtschaftliche Angelegenheiten, sowie Gesuche um Benennung von Vertretern für den Absatz deutscher Erzeugnisse. Bei solchen Anfragen soll der Konsul stets eine materielle Auskunft erteilen oder aber eine zur Auskunft geeignete Stelle angeben. *Nicht* verpflichtet ist der Konsul, Auskunft zu erteilen bei Anfragen über *Vertrauens-* und *Kreditwürdigkeit* ausländischer Firmen; immerhin muß er aber dem Antragsteller den Weg zeigen (Auskunftsbureau usw.), auf dem er die gewünschte Auskunft erhalten kann.

Unsere amtliche Berichterstattung bezw. unser amtlicher Nachrichtendienst ist im Laufe der Jahre immer mehr ausgebaut worden, trotzdem haften ihm heute noch Mängel an. Das Reichsamt des Innern verwertet die verschiedenen eingehenden Berichte der Konsuln und veröffentlicht das Wissenswerte im „Deutschen Handelsarchiv", in den „Nachrichten für Handel und Industrie", in den Berichten über „Handel und Industrie" und in den „Berichten über Landwirtschaft". Nebenher erscheinen besonders schleunige Nachrichten im „Deutschen Reichs- und Staatsanzeiger" oder im „Submissionsanzeiger". Besonders aber werden die *„Nachrichten für Handel und Industrie"*, die wöchentlich dreimal erscheinen, zur Veröffentlichung der eingehenden Berichte verwandt. Leider erfolgen aber die Veröffentlichungen der einzelnen eingehenden Berichte nicht in der Weise, daß jeder Interessent sofort das Gewünschte herausfinden kann. Sehr treffend hatte vor längerer Zeit ein Mann der Praxis, *Otto Göbel*, Berlin, der jahrelang Sachverständiger in *Sibirien* war, in einem Aufsatz im Juniheft von „Technik und Wirtschaft" das Unvollkommene der Veröffentlichung beleuchtet. Göbel ist der Ansicht, daß der gelegentliche Interessent, der es sich nicht zur Gewohnheit macht, diese Nachrichten regelmäßig zu studieren, kaum eine Gelegenheit hat zu erfahren, daß ein ihn interessierender Inhalt in einer bestimmten Nummer zu finden ist. Die großen Tageszeitungen ignorieren meistens den Inhalt der Nachrichten, und das Reichsamt des Innern tut absolut nichts, um möglichst weite Interessentenkreise auf seine an sich wertvollen Veröffentlichungen aufmerksam zu machen. Jedem sich meldenden Reflektanten stellt es die Nachrichten in der bereitwilligsten Weise zu, aber es nimmt keine Veranlassung, wie es bei irgendwelchen periodischen Publikationen privater Personen der Fall zu sein pflegt, selbst die Interessenten aufzusuchen und sie fort und fort auf die Publikationen aufmerksam zu machen. Mehr „Reklame" fordert Göbel für die amtlichen Nachrichten, nicht Reklame im amerikanischen Sinne oder durch Inserate, sondern durch ein Lancieren der bedeutungsvollsten Mitteilungen in die Tagespresse und durch fortgesetzte Hinweise auf die Existenz dieser periodischen Publikationen, von der weite Kreise, die es angeht, *keine Kenntnis* haben. Göbel teilt aus seiner eigenen, anderweitig bestätigten Praxis mit, daß der Handelssachverständige (auf den ich noch zurückkomme), sehr häufig von privater Seite mit der Bitte um Auskünfte angegangen wird, die er durch Vermittelung des Auswärtigen Amtes in den „Nachrichten" oder anderweitig längst hinreichend vor aller Öffentlichkeit erteilt zu haben glaubte. Derartige Vorkommnisse gestatten, wenn sie so häufig sind, den Rückschluß, das die amtlichen Handelsberichte nicht annähernd von allen Interessenten gelesen werden. Daher muß gefordert werden, und hier kann man die Göbelschen Vorschläge nur unterstützen, daß das Reichsamt des Innern sich keineswegs als Behörde zu vornehm dünken soll, um die Mittel und Wege zu verschmähen, die der private Kaufmann einzuschlagen pflegt, wenn er der Öffentlichkeit Kenntnis von einer guten Ware geben will.

Übereinstimmung herrscht auch darüber, daß die Konsulatsberichte vielfach unter entsetzlich großem *Zahlenmaterial* leiden, um das sich immer weniger oder doch farbloser Text gruppiert. Dies hängt damit zusammen, daß die späteren Berichte nicht selten von dem Sekretär oder dem jungen Vizekonsul, der sich seine Sporen verdienen will, an der Hand des einmal feststehenden

Schemas „zusammengestellt" werden. Gewiß sind solche Zahlen sehr wichtig und wären noch wichtiger, wenn sie etwas weniger veraltet in die Hände der Leser kämen. Aber sie wimmeln in der Regel von Fehlern, was bei dem Mangel an statistischer Schulung ihrer Autoren auch kein Wunder ist. Die Statistik ist eine *Wissenschaft*, die gelernt sein will!

Damit der Konsul Land und Leute seines Bezirks gründlich kennen lernt, muß er natürlich auch *reisen*. Diese Überzeugung hat im Auslande jedermann, in Berlin dagegen vertritt man offenbar eine andere Auffassung, denn es wird allgemein darüber geklagt, daß für Informationsreisen nicht genügend Mittel zur Verfügung stehen. Im Etat des Auswärtigen Amtes für 1913 sind hierfür 216000 Mark vorgesehen, einschließlich 20000 Mark für Urlaubs- und Reisebeihilfen für Familienmitglieder. Diese Summe müßte gleichfalls eine entsprechende Erhöhung erfahren, denn der Bezirk eines Konsuls ist mitunter sehr groß, und Land und Leute desselben lernt er nur dann gründlich kennen, wenn ihm die nötigen Mittel zu solchen Informationsreisen zur Verfügung stehen.

Ferner fehlt es vielen Konsulaten an einem umfangreichen literarischen Apparat. Ein krasses Beispiel führte hierfür Prof. *Bernhard Harms*, Kiel, in seiner kleinen Schrift über „*Weltwirtschaftliche Aufgaben der deutschen Verwaltungspolitik*" (Jena, Gustav Fischer, 1911) an. Harms hatte u. a. auf seiner Reise nach Indien und Ostasien dem Generalkonsulat in *Kalkutta* einen Besuch abgestattet und bei dieser Gelegenheit die sogen. „Bibliothek" besichtigt. Was er hier aber vorfand, ließ ihn aus dem Staunen nicht herauskommen. Solche Armseligkeit in den Bücherbeständen spottet jeder Beschreibung! Und so ist es bei vielen Konsulaten. Die Konsuln sind durchweg auf ihre Privatbibliothek angewiesen und empfinden diesen Mangel sehr schwer.

Hoffentlich berücksichtigt unsere Regierung die Vorschläge in der amtlichen Berichterstattung, um unnötige Anfragen und zeitraubende Arbeit zu verhindern. Beachtenswerte Vorschläge hat in diesem Falle der *Deutsche Handelstag* den Gewerbetreibenden gemacht, nämlich Anfragen über den Außenhandel zuerst ihren *Handelskammern* und *wirtschaftlichen Verbänden* vorzulegen, bevor sie sich an die Auskunftsstelle (Reichsamt des Innern) wenden.

Alles, was ich hier über die Lage der Konsuln und deren Berichterstattung erwähnte, trifft in noch viel größerem Maßstabe bei den *Handelssachverständigen* zu. Das Auswärtige Amt ist in den letzten Jahren dazu übergegangen, den großen Konsulaten besondere Handelssachverständige an die Seite zu stellen. So verständig diese Maßnahme ist, so erfüllt sie ihren eigentlichen Zweck noch nicht in dem Maße, wie es sein müßte. Der Handelssachverständige ist zurzeit noch mehr oder weniger *Briefschreiber*, auf den man die Beantwortung aller einlaufenden, nur einigermaßen mit dem Wirtschaftsleben zusammenhängenden Fragen abläd. Dabei wird ihm aber grundsätzlich jede Schreibhilfe verweigert. Sogar seine Berichte muß er selbst abschreiben, da die Konsulatsschreiber hierzu in der Regel keine Zeit haben. So vergeudet er seine Arbeitskraft größtenteils mit stumpfsinniger Schreibarbeit, die ebensogut ein Subalternbeamter besorgen könnte. Geht der Sachverständige auf Reisen, so bleibt eben alles liegen, so daß er sich nach seiner Rückkehr zunächst einmal wochenlang mit der Post zu beschäftigen hat. Diese Zustände haben es mit sich gebracht, daß der Handelssachverständige vielfach ein rechter Bureaumensch geworden ist, der seine Akten in Ordnung hält, die Post erledigt und die Dienststunden absitzt — das gerade *Gegenteil* von dem, was er ursprünglich sein sollte.

Der Handelssachverständige gehört ins *praktische Leben*, er soll nicht ausnahmsweise reisen, sondern oft. Er soll in ständigem Verkehr mit den Kaufleuten leben, deren Vertrauensmann sein, sich als einer der ihrigen fühlen und gegenüber dem Konsulat *Bewegungsfreiheit* haben. Der Handelssachverständige soll Land und Leute kennen lernen und sich allmählich bis ins einzelne gehenden Sachverstand aneignen, der selbst in praktischen Fragen niemals versagt. Dann, aber auch nur dann, wird er der Anerkennung in Handelskreisen sicher sein dürfen und seinen bedeutsamen Aufgaben gewachsen sein.

Andererseits ist die *Zahl* der bisherigen Sachverständigen in Handelsangelegenheiten wie in der Landwirtschaft noch *viel zu gering*. Wir besitzen zurzeit Sachverständige in Handelsangelegenheiten in New York, St. Petersburg, Kalkutta, Johannesburg, Sydney, Schanghai, Yokohama, Valparaiso, Buenos Aires, Mexiko und Rio de Janairo. Landwirtschaftliche Sachverständige befinden sich zurzeit in Stockholm, St. Petersburg, Rom, Buenos Aires, Kapstadt und Chicago. Die Ausgaben für die Sachverständigen reichen auch bei weitem nicht aus, um unsere Interessen immer wirksam vertreten zu können. Der Etat für 1913 weist an Ausgaben für die landwirtschaftlichen Sachverständigen 202000 Mark und für die Handelssachverständigen 297150 Mark auf. Wie ich schon einige Zeilen vorher anführte, ist es nicht weiter verwunderlich, daß die Handelssachverständigen mit Arbeit so überbürdet sind, daß sie ihre eigentlichen Funktionen nicht so wahrnehmen können, wie es sich gehört. Den Handelssachverständigen müßte stets eine oder bei größeren Konsulaten mehrere Schreibhilfen zur Verfügung stehen, die ihm die schriftlichen Arbeiten abnehmen und den Handelssachverständigen zu ihrer hauptsächlichsten Arbeit mehr Zeit und Ruhe lassen.

Unsere Handelssachverständigen sind, davon ist auch die Reichsregierung überzeugt, dem Handel und der Indusrie im Auslande unentbehrlich geworden. Angesichts dieser Tatsache

müßte die Reichsregierung darauf bedacht sein, die Lage der Handelssachverständigen immer günstiger zu gestalten. Leider lassen die *Anstellungsverträge* noch viel zu wünschen übrig, Die Sachverständigen werden auf Grund von Verträgen angestellt, die je nach den Umständen auf drei bis fünf Jahre lauten und eine Probezeit von gewöhnlich 15 Monaten vorsehen. während welcher dem Auswärtigen Amt das Recht der Kündigung mit sechsmonatlicher Frist zusteht. Irgendeine *Zusicherung der Weiterverwendung* im Reichsdienst nach Ablauf des Vertrages besteht *nicht*, ebenso ist den Handelssachverständigen nicht eine der Wichtigkeit ihrer Aufgaben entsprechende Stellung beim Konsulat angewiesen. Schon oft wurde von öffentlichen Körperschaften, u. a. vom Deutschen Handelstag, die Weiterverwendung unserer Sachverständigen im Reichsdienste gefordert, bisher aber ohne Erfolg. Es ist daher nicht zu verwundern, daß tüchtige Handelssachverständige öfter ihre Stellung verlassen und sich dem *Privatdienst* zugewandt haben. Dieser Übergang in Privatdienste kann aber unter Umständen zu einer *Diskreditierung* der ganzen Einrichtung führen. Im Vertrauen auf eine objektive Verwertung der den Handelssachverständigen gemachten Mitteilungen geben die beteiligten Geschäftsleute, Exportfirmen u. dgl. ihnen häufig sehr weitgehende Aufschlüsse über die Lage der einzelnen Gewerbezweige. Im Interesse der Entwicklung von Handel und Industrie und der Einführung und Einbürgerung deutscher Produkte im Auslande kann es nur sehr erwünscht sein, daß eine möglichst offene Aussprache zwischen dem einheimischen Händler oder Produzenten und dem Handelssachverständigen über die Produktions- und Absatzverhältnisse u. a. m. stattfindet. Verläßt aber ein Handelssachverständiger, kurz nachdem er von einer längeren Informationsreise durch Deutschland, auf welcher er im Verkehr mit den Interessenten eingehendes Material über die Lage von Handel und Gewerbe gesammelt hat und an seinen ausländischen Amtssitz wieder zurückgekehrt ist, den Dienst, so wird mit Recht die Befürchtung Platz greifen, er könne nun diese Kenntnisse nicht mehr zum Nutzen derer, denen er sie verdankt, sondern womöglich noch zu ihrem Schaden verwerten, wenn er beispielsweise in den Dienst eines großen Exportgeschäftes oder gar einer ausländischen Regierung tritt.

Hat sich erst einmal diese Befürchtung bei den in Frage stehenden Kreisen festgesetzt, so kann, selbst wenn sie sich nicht einmal verwirklicht haben sollte, das *Vertrauen* leicht ein für allemal *erschüttert*, wenn nicht gar unwiederbringlich *verloren* sein! Und mit diesem Augenblick würde der Nutzen der Tätigkeit der Handelssachverständigen bedeutend herabgesetzt werden. Es sprechen auch nicht allein rein wirtschaftliche Gründe mit, sondern das Ansehen des Reiches muß ebenso darunter leiden, wenn ein Handelssachverständiger möglicherweise die ihm amtlich gemachten vertraulichen Mitteilungen nach seinem Austritt aus dem Reichsdienst entweder zu persönlichen Zwecken oder zu Nutzen eines fremden Staates verwertet.

Der Schwerpunkt der Tätigkeit eines Handelssachverständigen liegt eben naturgemäß in einer möglichst *lang andauernden* Tätigkeit an *einer* Stelle, damit er die im Laufe der Jahre angeknüpften Verbindungen und Beziehungen auch ausnutzen kann. Gibt das Reich den Handelssachverständigen keine besseren Garantien für Weiterverwertung und Zusicherung von Ruhegehältern, so wird es in der Regel damit zu rechnen haben, daß es auf die Tätigkeit dieser Beamten dann verzichten muß, wenn sie gerade am wertvollsten zu werden beginnen.

Demzufolge müßten die Handelssachverständigen bei befriedigenden Leistungen in den *Reichsdienst endgültig übernommen* werden. Ihre Verwendung in fester Anstellung kann sowohl in der bisherigen Tätigkeit, wie im Reichsamt des Innern und im Auswärtigen Amt mit großem Nutzen erfolgen. Von besonderer Bedeutung wäre aber namentlich ihre Verwendung als Konsuln, weil dadurch den Sachverständigen eine gewisse Karriere eröffnet würde und gleichzeitig dem von Handel und Industrie vielfach beklagten häufigen Wechsel der Konsuln gesteuert werden würde.

Wir sehen also, daß die Lage unserer Konsuln und Handelssachverständigen in vieler Beziehung noch sehr verbesserungsbedürftig ist. Alle interessierten Kreise, wie die Handelskammern, der deutsche Handelstag und sonstige öffentlichen Körperschaften befürworten schon seit längerer Zeit eine wirkliche *Besserstellung* unserer Konsuln wie Handelssachverständigen. Die kürzlich im *Reichstag* angenommene Resolution, möglichst die Befähigsten, *ohne* Rücksicht auf ihre Vermögensverhältnisse, zu nehmen, hat vorläufig noch gar keine praktische Bedeutung, da eben, wie ich schon am Eingang meines Aufsatzes erwähnte, unsere Konsuln ohne eigenes, größeres Vermögen nicht auskommen können.

Infolgedessen muß in allernächster Zeit von unserer Regierung gefordert werden: 1. Erweiterung der *Ausbildung* unserer Konsulatsbeamten nach der *praktisch-wirtschaftlichen* Seite hin, 2. *angemessene Gehälter*, die auch minder bemittelten Männern gestatten, die Konsularlaufbahn einzuschlagen, um so wirklich die Befähigtsten nehmen zu können, 3. *längeres Verbleiben* der Konsuln an ihrem Wirkungskreis, um das häufige Wechseln in unserer Diplomatie zu verhindern, 4. *Verbesserungen* unseres *amtlichen Nachrichtendienstes* nach der praktischen Seite hin und 5. *Besserstellung* unserer *Handelssachverständigen* und *Weiterverwendung* derselben im *Reichsdienst.*

Zur Durchführung dieser Wünsche werden natürlich in erster Linie große Mittel notwendig sein. Die deutsche Regierung möge hierbei aber nicht

vergessen, daß die dafür verwendeten Ausgaben *werbende* sind und sich reichlich verzinsen werden, während jede Ersparnis auf diesem Gebiet nicht den geringsten Vorteil bringt! Werden von der Reichsregierung die verschiedenen Wünsche und Forderungen berücksichtigt, so dürfte Deutschlands Anteil an der Weltwirtschaft gleich denen der anderen Staaten ständig zunehmen.

Handelsbeziehungen zwischen Deutschland u. Brasilien

von Th. Kreuzkam, Wilmersdorf

DER Außenhandel Brasiliens hat sich in dem letzten Jahrzehnt sehr günstig entwickelt; er hat im Jahre 1912 einen Wert von 2836 Mill. Mark erreicht gegen 2482 Mill. Mark im Jahre 1911 und 1268 Mill. M im Jahre 1902. Auf die Ein- und Ausfuhr entfallen in Mill. M:

	1902	1911	1912
Einfuhr	476	1087	1302
Ausfuhr	745	1375	1534

Während dieses Jahrzehnts ist mithin die Einfuhr nach Brasilien um 174 % und die Ausfuhr aus Brasilien um 106 % gestiegen. Annähernd zwei Drittel des letztjährigen Ausfuhrwertes kamen auf Kaffee und Kautschuk: es wurden nämlich für 657 Mill. M Kaffee und für 331 Mill. M Kautschuk ausgeführt. Der Wert des 1911 ausgeführten Kaffees betrug freilich 803 Mill. M, was auf die günstige Entwicklung der Kaffeepreise zurückzuführen war. Auch die Ausfuhr von Kautschuk, des zweitgrösten Ausfuhrartikels Brasiliens, hatte im Jahre 1910 einen Wert von 512 Mill. M erreicht, war allerdings 1911 auf 307 Mill. M gesunken. Sonstige Ausfuhrartikel sind Zucker, Baumwolle, Häute, Tabak u. a.

Wie in Südamerika überhaupt, so sind auch in Brasilien die Vereinigten Staaten und Deutschland die hauptsächlichsten Wettbewerber. Die Warenausfuhr der Union und Deutschlands nach den wichtigsten Ländern Südamerikas hat beispielsweise in den Jahren 1900/10, für die vergleichbare Zahlen vorliegen, in Mill. Mark betragen:

Ausfuhr nach	Vereinig. Staaten		Deutschland	
	1909	1910	1909	1910
Argentinien	152,4	179,7	175,4	240,2
Brasilien	83,0	105,0	91,8	121,7
Chile	28,5	42,0	57,6	63,8
Columbien	14,6	19,5	6,1	9,5
Uruguay	16,9	19,4	23,3	28,4
Venezuela	10,6	13,0	5,3	6,7
Peru	18,4	20,4	11,6	12,8

Auf den Märkten Argentiniens, Brasiliens, Chiles, Uruguays ist somit der Absatz deutscher Waren immer beträchtlich größer als der nordamerikanische Absatz; nur in Columbien, Venezuela und Peru haben die Vereinigten Staaten die Oberhand erlangt. Was die Einfuhr der Union aus Südamerika betrifft, so fallen rund 55 % davon auf die Einfuhr aus Brasilien, und diese besteht zum weitaus größten Teil in Kaffee. Mit Rücksicht darauf ist denn auch in dem brasilianischen Budgetgesetz regelmäßig eine Reihe von Ermäßigungen des brasilianischen Eingangszolles um 20 bezw. 30 % für eine Anzahl von Fabrikaten aus den Vereinigten Staaten von Nordamerika vorgesehen. Die Zollermäßigungen sollen eine Gegenleistung dafür bilden, daß brasilianischen Erzeugnissen, wie Kaffee, Matté, Zucker und Alkohol, Begünstigungen bei der Einfuhr in die Vereinigten Staaten zuteil werden. Andern Ländern als den Vereinigten Staaten hat bisher die brasilianische Regierung den Zollnachlaß nicht eingeräumt, und es ist leider auch keine Aussicht vorhanden, daß z. B. deutsche Waren in absehbarer Zeit an dieser Begünstigung teilnehmen werden.

Die Handelsbeziehungen zwischen Deutschland und Brasilien gestalten sich immer inniger und werden gewiß nach und nach den Umständen gemäß immer ansehnlicher werden, denn ein so ungeheures Land mit einer Ausdehnung von 8 Millionen qkm und einer Einwohnerzahl von 23—25 Millionen Menschen eröffnet bei seinen reichen Bodenschätzen usw. die verschiedensten natürlichen Entwicklungsmöglichkeiten. In den verschiedenen Teilen Brasiliens hat sich mit der Zeit mehr als eine Million Deutscher niedergelassen, die sich auf die wichtigsten Städte Rio de Janeiro (1 Million Einwohner), Sao Paulo (400000 Einwohner), Bahia (300000 Einwohner), Recife (240000 Einwohner), Belem (190000 Einwohner), Porto Alegre (120000 Einwohner) usw. verteilen. In den brasilianischen Südstaaten leben über 400000 Deutsche, wobei die zahlreiche deutsche Bevölkerung der Staaten Sao Paulo und Rio nicht mitgezählt ist. Besondere Hervorhebung verdient noch die starke Bevölkerung germanischer Abstammung im Staate Santa Catharina, wo bedeutende Gemeinwesen zum größten Teil aus Deutschen bestehen, wie Blumenau, Joinville, Brusque. Dort wohnen viele Tausende von Deutschen, die zu Wohlstand und Ansehen gelangt sind. Auch in den Staaten Minas Geraes, Espirito Santo, Bahia ist die Zahl der Bevölkerung deutschen Stammes erwähnenswert, und es gibt überhaupt keinen Staat Brasiliens, in dem nicht wenigstens vereinzelt Deutsche zu finden wären. Die große Zahl Deutscher in Brasilien erklärt sich daraus, daß Brasilien schon seit 1828 deutsche Einwanderung empfängt. Die Lage der Deutschen in Brasilien ist durchweg günstig; im Süden sind die Deutschen große Viehzüchter, vermögende Landwirte und

Industrielle. Im Staate Sao Paulo wird der Besitz von städtischen Liegenschaften und sonstiges Eigentum in deutschen Händen auf 90 Mill. M. bewertet.

Vor kurzem hat auch der deutsche Konsul in Para in seinem Bericht auf den außerordentlichen Aufschwung des Handels in diesem Staate hingewiesen; u. a. hob er hervor, daß im Jahre 1910 ungefähr 100 deutsche Geschäftsreisende den Staat besucht und eine erfolgreiche Propaganda für die deutsche Industrie gemacht hätten, die übrigens mit einigen Artikeln diesen bedeutenden Handelsmarkt des Nordens bereits beherrscht.

Deutschland hat dem Handelsverkehr mit Brasilien schon seit Jahrzehnten das größte Interesse entgegengebracht, wie auch bedeutende Summen in brasilianischen Unternehmungen angelegt. Deutschland liefert nach Brasilien hauptsächlich Edelmetallwaren, Baumwollgewebe, Eisenbahnschienen, Maschinen, Eisendraht, Leder, Zement, wollene Kleiderstoffe, Nähmaschinen, Strumpfwaren, Anilinfarben, Spielwaren u. a. m. Wenn nun zwar die deutsche Ausfuhr an Industrieerzeugnissen nach Brasilien in dauerndem Steigen begriffen ist, so bleibt sie doch hinter der Einfuhr von Rohprodukten aus Brasilien durchweg um rund 100 Millionen zurück. Deutschland hat mithin eine passive Handelsbilanz, die sich voraussichtlich mit der Zeit noch wesentlich günstiger für Brasilien gestalten wird, wenn Deutschland erst an die Nutzbarmachung der umfangreichen Erzlager in Brasilien herangegangen sein wird. In den letzten Jahren ist Brasilien wiederholt als das Eisenland der Zukunft bezeichnet worden, das die bedeutendsten Erdschätze bergen soll. Eine bis dahin sorgfältig geheimgehaltene Veröffentlichung darüber ist dem 1910 in Stockholm abgehaltenen Internationalen Geologen-Kongresse vorgelegt worden. Die verschiedenen Eisenwerke, die in Brasilien angelegt wurden, haben es natürlich noch nicht zu nennenswerten Ergebnissen gebracht. Die Engländer haben schon vor längerer Zeit ein Syndikat in London gebildet, das in großem Maße die Erzschätze Brasiliens ausbeuten will. Die Schneider-Creuzot-Gruppe hat gleichfalls dem brasilianischen Mineralreichtum ihr Augenmerk zugewandt, und auch einige nordamerikanische Konzerne treten als Käufer von Eisenerz in Brasilien auf,

Erfreulicherweise steht auch Deutschland nicht zurück, und die besonders auf die Ausbeutung der Bodenschätze von Brasilien gegründete Südamerikanische Handelsgesellschaft m. b. H., mit dem Hauptsitz in Frankfurt a. Main sowie die in Rio de Janeiro eingerichtete Zweigniederlassung wird mit dazu beitragen, daß Deutschland bei dem großen Wettbewerbe nicht leer ausgeht. Diese Gesellschaft, die bereits vorhandene Konzerne in sich aufgenommen hat, will sich hauptsächlich mit der Einfuhr von Holz und Mineralien befassen und zu diesem Zwecke Urwälder und Erzlager erwerben. Von den Minenerwerbungen der Gebrüder Mannesmann ist es in letzter Zeit still geworden; sie sollen, wie es heißt, ihre Optionen verfallen lassen haben. Ebenso ist nichts mehr darüber verlautet, daß zwei bedeutende Eisenwerke im niederrheinisch-westfälischen Industrie-Gebiete Tochterunternehmungen in Brasilien zu errichten beabsichtigten. Die Eisenindustrie kann sich natürlich nur dort zur Blüte entwickeln, wo die wichtigsten Rohstoffe, Kohle und Eisenerz, vorhanden oder billig zu beschaffen sind; nun ermangelt aber Brasilien der Kohlenlager gänzlich, und bezüglich der Eisenerze an Ort und Stelle liegen einstweilen noch keine nennenswerten Erfahrungen vor. Brasilianische Manganerze, deren Vorkommen längst bekannt ist, werden schon seit geraumer Zeit nach Deutschland bezogen, namentlich als infolge des italienisch-türkischen Krieges und besonders des zeitweiligen Schließens der Dardanellen eine vermehrte Nachfrage nach anderem als russischem Manganerze hervortrat.

Selbst wenn Brasilien zur Verhüttung der Erze übergehen sollte, würde sich die Herstellung von Roheisen, Halb- und Fertigfabrikaten im Lande für absehbare Zeit so teuer stellen, daß es vorzuziehen wäre, diese Erzeugnisse aus dem Auslande zu beziehen, falls die heimische Industrie nicht durch hohe Zollmauern geschützt würde. Brasilien bezieht recht beträchtliche Mengen deutscher Eisenerzeugnisse, nämlich in Tonnen:

	1908	1909
Röhren	6920	1460
Träger	4695	4008
Geformtes Stabeisen	546	1453
Bandeisen	1068	1009
Anderes Stabeisen	4981	6252
Bleche	713	900
Verzinkte Bleche	567	523
Wellbleche	205	623
Gezogener Draht	6725	8225
Verzinkter Draht	4798	4866
Gewalzte Röhren	2865	5234
Eisenbahnschienen	17608	10448
Achsen	888	579
Schmiedbares Eisen	863	1614
Eisenbahnteile	2484	3412

Außerdem hat Brasilien noch Sensen, Sicheln, Handsägen, Bohrer u. a. aus Deutschland eingeführt.

Die einsichtsvollen Politiker des großen südamerikanischen Staatenbundes haben schon längst eingesehen, daß die bisher geübte Schutzzollpolitik auf die Dauer die allgemeinen Handelsverhältnisse Brasiliens nicht günstig beeinflussen kann. Unter diesem Gesichtspunkte ist auch das Verlangen nach Handelsverträgen mit anderen Nationen hervorgetreten. Schon im Jahre 1908 zeigte sich die brasilianische Regierung geneigt, verschiedenen Staaten, wie Argentinien, Frankreich und Deutschland, England,

Italien usw. ähnliche Zollermäßigungen wie der nordamerikanischen Union zu gewähren, wenn ihr dafür Zollvergünstigungen auf brasilianischen Kaffe eingeräumt würden. Von allen europäischen Ländern kommt für Brasilien Deutschland in erster Linie in Betracht, und unsere Lage ist ihm gegenüber so günstig, daß es kein allzu schweres Stück Arbeit für die Diplomatie sein dürfte, einen günstigen Handelsvertrag zwischen Deutschland und Brasilien herbeizuführen, nachdem mit verschiedenen anderen südamerikanischen Staaten Handelsverträge zustande gekommen sind.

Vom Konsumenten und seinem Einfluß auf die Volkswirtschaft

II. Internationale Konferenz der sozialen Käuferligen, 26.—28. September 1913 zu Antwerpen

von Ilse Müller-Oestreich, Berlin-Friedenau.

IM heutigen Wirtschaftsleben ist der einzelne Käufer mehr und mehr zu einer Nebensache geworden. Die Produktion richtet sich nicht mehr nach seinen Wünschen, seinem Geschmack, sondern er muß sich umgekehrt mit seinen Bedürfnissen und Ansprüchen vielfach nach der Produktion richten. Die Ursache für diese Umkehrung des ursprünglichen Verhältnisses zwischen Produzenten und Konsumenten muß vor allen Dingen darin gesucht werden, daß die Produktion bei der immer weiter schreitenden Arbeitsteilung und der zunehmenden Verwendung von Maschinen für die meisten Arbeitsprozesse ein Interesse daran hat, den Willen der einzelnen Konsumenten nach Möglichkeit auszuschalten und nur für den Durchschnitt zu fabrizieren, denn die Herstellung von Massenartikeln gewährleistet eine bessere Ausnutzung und damit die Rentabilität der Maschinen. Jede Abweichung in Form oder Farbe ist mit Änderungen oder Neueinrichtung der Maschine verbunden, die immer einen Aufwand an Zeit, oft auch an Material erfordert, mithin die Herstellungskosten erhöht. — Und nicht nur in bezug auf das, was produziert wird, hat der Käufer seinen unmittelbaren Einfluß eingebüßt, sondern auch hinsichtlich der *Bedingungen, unter denen sich der Produktionsprozeß vollzieht.* Er weiß nichts von dem Leben und den Lebensgewohnheiten derer, die in dem vielfach gegliederten Herstellungs- und Verteilungsprozeß mitwirken; er kommt in unmittelbare Berührung nur mit dem Verkäufer, durch dessen Vermittlung die Ware in seinen Besitz übergeht. Mit dem Verlust des Mitbestimmungsrechtes des Konsumenten bei der Gestaltung der Produktion ist ein anderer verbunden: das Verantwortlichkeitsgefühl gegenüber den Herstellern der Ware schwindet, weil der Käufer glaubt, mit dem Recht, bestimmend auf die Produktion zu wirken, auch seinen Einfluß als Käufer überhaupt eingebüßt zu haben, ohne daran zu denken, daß letzten Endes die Produktion auf den Konsumenten angewiesen ist und von seiner Kaufkraft abhängig ist. Er übersieht, daß jeder Einkauf eine wirtschaftliche Handlung darstellt, von guten oder schlechten Folgen begleitet, nicht nur für ihn selbst, sondern auch für alle am Herstellungs- und Verteilungsprozeß Beteiligten, und läßt sich bei seinen Einkäufen weniger von sozialen als von egoistischen Grundsätzen bestimmen. Das Bestreben, billig zu kaufen in dem Sinne, für möglichst wenig Geld möglichst viel Ware zu erhalten, der Wunsch, keine Gelegenheit zu günstigem Einkauf vorübergehen zu lassen, sind dabei oft von größerem Einfluß als die Bedürfnis- oder Zweckmäßigkeitsfrage. Und der Kaufmann, der dem Konsumenten das Recht nicht zugestehen will, als dritter und gleichberechtigter Faktor an den wirtschaftspolitischen Kämpfen teilzunehmen, bemüht sich um die Gunst des Käufers, indem er weniger an sein soziales Verständnis, als vielmehr an seinen Egoismus appelliert und ihn darin bestärkt: Um der Sucht nach „Gelegenheitskäufen" zu entsprechen, werden eben Gelegenheiten künstlich geschaffen; weil es einer großen Zahl der Käufer weniger auf die Echtheit als auf den Schein der Echtheit ankommt, gelangt die Industrie der Imitationen zu besonderer Blüte, und man begnügt sich heute nicht mehr mit der Nachahmung des Echten, sondern ersetzt auch bessere Imitationen durch schlechte. Man bemüht sich also, den Käufer zu einer möglichst unzweckmäßigen, wenn nicht gar schädlichen Anwendung seiner Macht zu erziehen, statt seinen Einfluß gesunden Reformen nutzbar zu machen.

Ganz allmählich scheint man sich indessen darauf zu besinnen, daß eine Änderung dieses Verhältnisses im allgemeinen Interesse liegen würde, daß der Kampf gegen manche Mißstände nur dann Erfolg verspricht, wenn es gelingt, das kaufende Publikum dafür zu interessieren und als Mitstreiter zu gewinnen: Die Schundliteratur wird verschwinden, wenn sich keine Leser mehr dafür finden; die Schund- und Kitschfabrikation wird in dem Augenblick beseitigt sein, in dem es keine Käufer dafür gibt; manche der sozialen Gesetze sind nur durchführbar, wenn das kaufende Publikum den Arbeitgebern die Anwendung ermöglicht oder erleichtert. — Freilich, damit der Käufer zu dem gleichberechtigten Faktor in der Volkswirtschaft werde, muß noch eine wichtige Voraussetzung erfüllt werden: Es muß gelingen, den organisierten Arbeitgebern und Arbeitneh-

mern die Organisation des kaufenden Publikums zur Seite zu stellen.

Den Anfang mit dieser Organisationsarbeit haben die Amerikaner gemacht durch die Gründung der „Consumers' League". Von ihnen kam die Idee nach Europa und wurde zuerst von Frankreich, bald darauf von der Schweiz übernommen und führte zur Konstituierung der *„Ligues Sociales d'Acheteurs"*. Im Jahre 1907 folgte auch Deutschland mit der Gründung des „Deutschen Käuferbundes"*). Neue Organisationen der Käufer wurden in den folgenden Jahren in Belgien, Spanien und Italien gegründet. In England sucht die *„Antisweating League"* im Sinne der sozialen Käuferligen zu wirken.

Es ist eine der schwierigsten Aufgaben, die Masse der Käufer für eine Idee zu gewinnen, ihr Interesse für soziale und wirtschaftliche Fragen zu wecken, ohne ihnen gleichzeitig materielle Vorteile (Vorzugspreise etc.) in Aussicht zu stellen. Am ehesten gelingt es, ihre Aufmerksamkeit zu erregen im Anschluß an das Bekanntwerden besonderer Mißstände. Es darf deshalb nicht Wunder nehmen, daß die Gründung von Käuferbünden oft zurückgeht, auf besondere Vorkommnisse, deren Mitteilung die breite Öffentlichkeit in Erregung versetzte. So bedeutete die erste deutsche Heimarbeitausstellung 1906 zu Berlin einen starken Appell an das öffentliche Gewissen; namentlich das Gewissen der *Käufer* wurde beunruhigt, als sie Einblick gewannen in die Lebens- und Arbeitsbedingungen der Heimarbeiterinnen, als sie erfuhren, wie oft die Billigkeit kostbarer Spitzen, eleganter Kleidungs- und Wäschegegenstände eine Erklärung findet durch Hungerlöhne für die Heimarbeiter. Dieser Eindruck wurde noch verstärkt durch die Überlegung, daß die Erzeugnisse der Hausindustrie zu Verbreitern gefährlicher Krankheiten werden können, weil durch die niedrigen Löhne die Arbeiterinnen zum Wohnen in ungesunden Wohnungen gezwungen werden, weil es ihnen nicht möglich ist, Arbeits- und Schlafräume zu trennen, kranke Kinder in einem besonderen Raume unterzubringen. Um das einmal erwachte Verantwortlichkeitsgefühl der Käufer nicht wieder einschlafen zu lassen, bereiteten namhafte Sozialpolitiker, Vertreterinnen der Frauenbewegung in Gemeinschaft mit den Organisationen der Arbeitgeber wie der Arbeitnehmer die Gründung des Deutschen Käuferbundes vor, die ein Jahr später, im Februar 1907, erfolgte.

Über die Zwecke und Ziele des Deutschen Käuferbundes gibt der § 2 seiner Satzungen die folgende Auskunft:

„Der Bund bezweckt:

Die Erweckung und Pflege guter Käufersitten, d. h. bei dem kaufenden Publikum das Gefühl der Verantwortlichkeit gegenüber den Arbeitgebern, Handelsangestellten, Werkstatt- und Heimarbeitern zu wecken;

auf die Arbeitgeber und die Gesetzgebung einzuwirken, um Verbesserungen im Arbeitsverhältnis der Handelsangestellten, Werkstatt- und Heimarbeiter zu erzielen;

den Einfluß des kaufenden Publikums für den Kampf gegen die Schmutz- und Schundliteratur und gegen die Auswüchse der Geschäftsreklame und ähnliche Mißstände nutzbar zu machen und das kaufende Publikum zur Bevorzugung der Qualitätsware zu veranlassen."

Die Arbeit des Käuferbundes zerfällt also in drei verschiedene Aufgaben.

Die Käufersitten und -Gewohnheiten können auf die Gestaltung des wirtschaftlichen Lebens von großem Einfluß sein. Bei der Erweckung und Pflege guter Käufersitten handelt es sich vor allem darum, die Schädigungen zu vermeiden, die durch bewußten oder gedankenlosen Mißbrauch der Konsumentenmacht verursacht werden. Durch gute Disposition in bezug auf Bestellungen und Einkäufe gewinnt der Käufer einen Einfluß auf die Arbeitszeit der Arbeitnehmer. Er kann das Abflauen und Anschwellen des Geschäftsganges zwar nicht beseitigen, doch kann er verhindern helfen, daß die tote, arbeitslose Saison einen zu großen Zeitraum einnimmt oder die Zeit des regen Geschäftsganges sturmartig verläuft, wodurch eine ordnungsmäßige Befriedigung aller an Geschäftsmann, Angestellte und Arbeiter gestellten Ansprüche unmöglich gemacht wird. — Durch das vielfach beliebte Abhandeln der Preise wird der Geschäftsmann, will er den Schaden nicht allein tragen, veranlaßt, „seine Geschäftsunkosten zu verringern", d. h. die Löhne und Gehälter zu reduzieren. — Das „Borgen", die säumige Bezahlung der Rechnungen ist zu einer ernsten Gefahr für Kaufmann und Handwerker geworden und hat in vielen Fällen zum geschäftlichen Ruin des gutmütigen Gläubigers geführt.

Bei der zweiten Aufgabe handelt es sich um eine Anwendung der Konsumentenmacht zur Erlangung besserer Arbeitsbedingungen, sei es durch freiwillige Einführung von Reformen durch die Arbeitgeber, sei es durch gesetzliche Bestimmungen. Diese Arbeit des Käuferbundes kann für Arbeitgeber wie Arbeitnehmer von besonderem Wert sein. Es ist schon darauf hingewiesen, daß manche der bestehenden Bestimmungen wertlos sind, wenn das kaufende Publikum ihre Anwendung erschwert. Verlegt z. B. die Kundschaft der Putzateliers die Bestellung und den Kauf der Hüte vorzugsweise auf die Sonnabende, an denen die Beschäftigung der Arbeiterinnen nur bis 5 Uhr nachmittags gestattet ist, so zwingt sie dadurch den Kaufmann zu einer Stellungnahme gegen das Gesetz, veranlaßt ihn, die Bestimmungen zu übertreten oder zu umgehen.

Durch den dritten Absatz des § 2 wird die Absicht ausgesprochen, nicht nur die Produktionsbedingungen, sondern auch die Produktion

*) Geschäftsstelle: Berlin-Friedenau, Rubensstr. 37.

selbst zu beeinflussen und Stellung zu nehmen zu besonderen Mißständen auf dem Gebiet der Reklame. Die Käufer wollen Waren, die durch aufdringliche, in der Form nicht einwandfreie Reklame angepriesen werden, ablehnen. Sie wollen bei ihren Einkäufen solche Geschäfte bevorzugen, die auf solider Basis arbeiten, nicht aber jene Häuser, die die Kundschaft durch das Versprechen besonderer Gelegenheiten — die durch Aufkaufen und „Verramschen" von Konkursmassen und Restbeständen meistens künstlich geschaffen werden — anzulocken pflegen und auch für den reellen Geschäftsmann eine schwere Schädigung darstellen.

In welcher Weise die Käuferbünde bemüht sind, das angeführte Programm zu erfüllen, ersieht man am besten aus den Verhandlungen der II. Internationalen Konferenz der Sozialen Käuferligen, die Ende September in Antwerpen stattgefunden hat. Die Konferenz diente nicht nur dem Austausch von Erfahrungen und Anregungen, sie hatte auch über eine Reihe von Anträgen zu beschließen, die sich mit der Internationalisierung der Arbeit beschäftigten.

Im Vordergrunde des Interesses stand die Frage des gesetzlichen Schutzes der Heimarbeiter und der Stellungnahme der Käuferbünde zu den in einigen Ländern bereits eingeleiteten Versuchen. Das Anschauungsmaterial für die Verhandlungen wurde durch die gleichzeitig eröffnete Ausstellung belgischer Heimarbeit geboten. Besondere Schwierigkeiten stellen sich der gesetzlichen Regelung der Arbeitsbedingungen entgegen: Nur ein kleiner Teil der Heimarbeiter ist organisiert. Der Kampf um das Dasein hat sie still und mißtrauisch gemacht; so geben sie ungern Auskunft über Arbeitsverhältnisse oder über den Arbeitgeber, weil sie fürchten, die Arbeit zu verlieren. Will man den Umfang der Heimarbeit feststellen, so wird das nur möglich sein, indem man die Arbeitgeber zur Auskunfterteilung über die von ihnen beschäftigten Heimarbeiter veranlaßt. — Alle Vorschriften über die hygienische Beschaffenheit der Arbeitsräume, über die Arbeitszeit, die Hinzuziehung von Kindern zu Hilfeleistungen können nur dann durchgeführt werden, wenn man den Heimarbeitern ein Mindesteinkommen sichert, das ihnen das Mieten gesunder und ausreichender Wohnungen und ihre Instandhaltung ermöglicht und sie nicht zwingt, auch die kleinsten Kinder mit der Erwerbsarbeit zu beschäftigen. Die Konferenz stellte sich deshalb einmütig auf den Standpunkt, daß ein Gesetz zum Schutze der Heimarbeiter nicht ausreiche, wenn es nicht eine Lösung der Lohnfrage versuche. Von besonderem Interesse war der Bericht der englischen Delegierten über die Erfahrungen mit den Lohnämtern für die Heimarbeit, aus dem hervorging, daß trotz der kurzen Zeit, die seit dem Erlaß des Gesetzes verstrichen ist, die von dem Gesetz betroffenen Arbeitgeber sich mit den Bestimmungen vertraut gemacht haben, daß die Durchführung auf die im Anfang gefürchteten Schwierigkeiten nicht gestoßen ist und daß Übertretungen (die verhältnismäßig hoch bestraft werden) nicht in großer Zahl vorkommen und auch keine Veranlassung zu der Annahme vorliegt, daß die Zahl der Verstöße gegen das Gesetz in Wirklichkeit größer ist, weil die meisten Übertretungen der Regierung nicht bekannt werden. Die Erfahrungen mit dem Lohnämtergesetz in England sind also wohl geeignet, die andern Länder zur Einführung gleicher oder ähnlicher Gesetze zu veranlassen. — Die Sozialen Käuferligen werden sich bemühen, durch eine planmäßige Propaganda für den Erlaß eines Hausarbeiterschutzgesetzes in ihren Ländern zu wirken.

Nächst den Heimarbeitern sind es die Arbeiterinnen in den Konfektionswerkstätten, die besonders unter einer überlangen Arbeitszeit zu leiden haben, die sich in der Zeit des lebhaftesten Geschäftsganges oft bis in die Nacht erstreckt. Es kann nicht in Abrede gestellt werden, daß an diesen Verhältnissen das kaufende Publikum einen Teil der Schuld trägt, indem es seine Bestellungen in die eigentliche Saison verlegt und dann durch Vorschreibung zu kurzer Liefertermine den Unternehmer zu der Zuhilfenahme von Überstunden zwingt. In deutschen Konfektionsgeschäften kann man vielfach Plakate finden, auf denen die Kaufleute dem Publikum einzuprägen suchen, daß für die Anfertigung oder Änderung bestimmte Fristen (8 Tage, 10 Tage usw.) seitens des kaufenden Publikums gewährt werden müssen, daß nur unter Anerkennung dieser Mindesttermine die Bestellungen angenommen werden können. Leider sind die Kaufleute aber noch zu freigebig mit der Gewährung von Ausnahmen und allzu gutgläubig gegenüber den Versicherungen, daß die Kundin verreisen müsse und ohne das bestellte Kostüm doch die Reise unmöglich antreten könne. Für die Arbeiterinnen ist die ausgedehnte Arbeitszeit oft von schweren gesundheitlichen Schädigungen begleitet; das gebeugte Sitzen in engen, nicht immer hinreichend gelüfteten Räumen hemmt sie in ihrer körperlichen Entwicklung, lähmt ihre Widerstandskraft. Ein Familienleben zu führen, ist vielen unmöglich gemacht; wenn sie nach der Arbeit ihr Heim aufsuchen, wird der Wunsch nach Ruhe und Schlaf alle andern Wünsche zum Schweigen bringen. — Als geeignete Mittel zur Abstellung der gekennzeichneten Mißstände empfahl die Konferenz neben der Erziehung des Publikums: Verschärfung der gesetzlichen Bestimmungen, Ausdehnung der Gewerbeinspektion auf die Nähstuben, Befugnis der Beamten, die Kontrolle auch während der Nachtstunden auszuüben.

Die Abschaffung der Nachtarbeit in den Bäckereien wird von den Bäckermeistern vor allen Dingen mit dem Hinweis bekämpft, daß die Konsumenten sich nicht dazu verstehen würden, auf das frische Frühstücksbrot zu verzichten. Dieser Einwand ist gewiß nicht ohne Berech-

tigung; eine einmal herrschende Gewohnheit zu beseitigen wird nur schwer gelingen, besonders dann nicht, wenn die Konsumenten nicht bekannt gemacht werden mit den zur Zeit herrschenden Verhältnissen, mit den Folgen der Nachtarbeit für die Bäcker und ihre Arbeitnehmer, aber auch für die Konsumenten, deren Interesse es erheischt, daß die Herstellung der Lebensmittel sich unter hygienisch besten Bedingungen vollzieht. Nach den Berichten der Schweizer Vertreter, die seit längerer Zeit eine eifrige Propaganda zu gunsten der Abschaffuug der Nachtarbeit in Bäckereien betreiben und dabei besonderen Wert auf die Verbreitung technischer Fortschritte legen, durch die die Abschaffung der Nachtarbeit erleichtert wird — Verfahren zur Auffrischung der Backware, Konservierung der Teigmasse, Frischhaltung der fertigen Ware — wurde schließlich allen sozialen Käuferbünden die Unterstützung der Bestrebungen der Arbeitnehmer auf Abschaffung der Nachtarbeit zur Pflicht gemacht; die Arbeitgeber, welche freiwillig auf die Nachtarbeit in ihren Betrieben verzichtet haben, sollen den Konsumenten zur Bevorzugung bei ihren Einkäufen besonders empfohlen werden; durch Eingaben an die gesetzgebenden Körperschaften endlich sollen die sozialen Käuferbünde eine Abschaffung der Nachtarbeit im Interesse der Volksgesundheit fordern.

Von besonderem Interesse waren die Vorschläge, die der Konferenz von Herrn Professor Kessler-Jena für die Regelung des Trinkgeldunwesens unterbreitet waren und einstimmige Billigung fanden. Aus Rücksicht auf den internationalen Reiseverkehr ist ja gerade diese Frage zur Behandlung durch eine internationale Konferenz geeignet; die Arbeit der nationalen Käuferbünde wird nur dann erfolgreich sein, wenn sie der Unterstützung der internationalen Vereinigung sicher sind, andernfalls werden Gastwirte und Hotelbesitzer ihre Anträge und Vorschläge ablehnen. Nach einer Untersuchung über die Entstehung des Trinkgeldes wie über die sozialen Folgen für die nur auf Trinkgeldbezug angewiesenen Gasthausangestellten empfiehlt der Referent Bekämpfung des Trinkgeldes als einzige Einkommensquelle für eine dauernde Arbeitsleistung durch Stärkung der Organisationen der Gasthausangestellten, Einschränkung der Arbeitszeit, Abschaffung der mit dem Trinkgeld zusammenhängenden Abgaben (Bruchgeld etc.). Aufgabe der Käuferbünde ist es, alle trinkgeldfreien Betriebe besonders zu empfehlen und namentlich den Reisebureaus, Verkehrsvereinen, Touristenklubs bekanntzugeben.

In sehr ausführlicher Weise wurden die den Käuferbünden zur Verfügung stehenden Mittel zur Erreichung ihrer Ziele besprochen. Die Käuferbünde können solche Waren, die unter guten Abeitsbedingungen hergestellt werden, durch eine Schutzmarke (label) auszeichnen; Geschäfte, die ihren Arbeitnehmern gute Bedingungen gewähren, können durch Empfehlungslisten („Weiße Listen“) oder durch Empfehlungsplakate dem kaufenden Publikum bekannt gemacht werden. Die Verleihung der Erkennungszeichen und die Aufnahme in diese weiße Liste erfolgt auf Grund gewissenhafter Untersuchungen über die Arbeitsbedingungen. Als besonders wichtige Fragen, deren Berücksichtigung den Käuferbünden gerade bei dieser Gelegenheit empfohlen wurde, bezeichnete die Konferenz die *Einführung der vollen Sonntagsruhe,* die *Festsetzung von Mindestlöhnen für alle Arbeitnehmer,* die *Unterdrückung der Überstunden im Schneidereigewerbe.* — Gegenüber Arbeitgebern, in deren Betriebe schlechte Arbeitsverhältnisse festgestellt werden, beschränken sich die Käuferbünde auf die Methode des *Schweigens,* nur in besonderen Ausnahmefällen, in denen alle anderen Mittel versagen, gehen sie ausnahmsweise zur Verhängung des Boykotts über, soweit dem nicht landes- oder reichsgesetzliche Bestimmungen entgegenstehen. — Von einer Internationalisierung der Empfehlungslisten und -Abzeichen wurde vorderhand abgesehen, doch wurde die neugegründete internationale Vereinigung der Käuferbünde mit den Vorarbeiten dafür beauftragt, deren wichtigste die Aufstellung von internationalen Mindestforderungen für die Beurteilung der Arbeitsbedingungen ist. — Im Zusammenhang mit diesen Verhandlungen stand die Beratung über die Stellungnahme der Käuferligen zu den von Gewerkschaften verliehenen Schutzmarken. Französische Gewerkschaftsführer beantragten die Anerkennung ihrer Schutzmarken durch die Käuferbünde. Diesem Antrage wurde entsprochen, indem die Konferenz sich bereit erklärte, durch ein Gewerkschaftslabel geschützte Ware zu empfehlen, wenn den Käuferbünden die Bedingungen, an die die Verleihung geknüpft ist, mitgeteilt worden sind und ihre Billigung gefunden haben. — Eine besonders schwierige Aufgabe war der Konferenz von dem Internationalen Bureau der Vereinigung gegen die Verfälschung der Lebensmittel gestellt: Einführung einer Schutzmarke für Lebensmittel, durch die den Konsumenten nicht nur gute Herstellungsbedingungen, sondern auch Reinheit des Produkts garantiert werden soll. In Anerkennung der außerordentlichen Schwierigkeiten, die sich der Erfüllung dieser Forderung entgegenstellen und aus Rücksicht auf die große Verantwortung der Käuferligen gegenüber den Konsumenten und Produzenten beschränkte sich die Konferenz mit einer Sympathieerklärung und der Verpflichtung aller Käuferbünde, geeignete Mittel zu studieren, die die künftige Einführung einer Schutzmarke für Lebensmittel ermöglichen.

Weitere Anträge beschäftigten sich mit der Stellungnahme der Käuferbünde zu den Arbeitsbedingungen, namentlich der Arbeitszeit der Postangestellten, dem in Frankreich und Belgien besonders verbreiteten Brauch, außerhalb der Geschäftslokale, vor den Warenhäusern wie

den Spezialgeschäften die Waren auszulegen und auf der Straße verkaufen zu lassen. — Auf Grund der Erfahrungen bei den Bemühungen um freiwillige Reformen, die häufig an dem Widerstande einzelner scheitern, befürwortete ein Vertreter der französischen Käuferliga die Einführung des Berufsreferendums, wie es in Deutschland für die Herbeiführung eines früheren als vom Gesetz vorgeschriebenen Ladenschlusses durch die Gewerbeordnung vorgesehen ist. Es wurde betont, daß die Regelung der Arbeitsbedingungen auf Grund des Berufsreferendums vor der reichsgesetzlichen Regelung deshalb den Vorzug verdiene, weil sie die Berücksichtigung besonderer lokaler Verhältnisse ermögliche.

Mancherlei Anregungen boten die Berichte der Schweizer und Belgischen Delegierten über ihre Bemühungen um die Abschaffung des Borgsystems. Während die Belgier große Erwartungen an ein neues *Gesetz* knüpfen, haben die Schweizer die Arbeit in Gemeinschaft mit den Geschäftsleuten und Handwerkern aufgenommen; so haben sie z. B. Plakate anfertigen lassen, die in den Verkaufsräumen etc. ausgehängt werden und das Publikum davon unterrichten, daß, einer Anregung der Käuferbünde folgend, die Waren nur gegen Bezahlung abgeliefert werden oder daß die Begleichung innerhalb einer kurzen Frist erfolgen müsse. Durch die Berufung auf die Käuferbünde entgehen die Geschäftsleute den von törichten Kunden oft gehörten Vorwürfen, daß sie sich gekränkt fühlen, wenn der Kaufmann für seine ehrliche Arbeit pünktliche Bezahlung verlangt. Die Arbeit der Schweizer wird sicher erfolgreicher sein als die von den Belgiern gemachten Vorschläge. Die Beseitigung des Borgens kann nur durch ein Zusammenarbeiten aller interessierten Kreise erreicht werden, dabei ist die Beeinflussung des Geschäftsmannes nicht minder wichtig als die Erziehung des Publikums. Im Zusammenhang damit wäre allerdings auch noch eine andere Frage zu erörtern, nämlich eine Regelung des Abzahlungswesens, das in seiner gegenwärtigen Form den Geschäftsleuten und den Käufern zum Nachteil gereicht.

Manche der Käufersünden sind auf Unkenntnis der volkswirtschaftlichen Zusammenhänge zurückzuführen. Es wurde deshalb mit Recht das Interesse der Käuferligen auf die Unterweisung der Jugend, besonders der Mädchen (denn die größte Zahl der Einkäufe liegt in den Händen der Frauen), in den Grundgesetzen der Volkswirtschaftslehre gelenkt, um sie auf ihre Stellung als Käufer und Konsumenten vorzubereiten. In einigen belgischen Fortbildungsschulen werden schon jetzt (auf Anregung des Käuferbundes) Käuferkurse abgehalten.

Auch diese II. Internationale Konferenz der Käuferbünde darf als ein Beweis dafür angesehen werden, daß die Käufer anfangen, sich auf ihre Stellung im wirtschaftlichen Leben zu besinnen und gewillt sind, nicht nur ihre *Rechte* geltend zu machen, sondern auch ihre *Pflichten* zu erfüllen. Wie weit es ihnen gelingen wird, das selbstgesteckte Ziel zu erreichen, wird im wesentlichen davon abhängen, ob es ihnen gelingt, nicht nur die ganze Käufermasse für sich zu gewinnen, sondern auch die Unterstützung der Fabrikanten und Kaufleute zu finden.

Bücherbesprechungen

HONORÉ, DE BALZAC: „CÉSAR BIROTTEAU". Ein Kaufmannsroman für den Gebrauch an Handelshochschulen und höheren Handelsschulen bearbeitet von *Dr. Alexander Snyckers* und *Dr. Otto Straube*, Oberlehrern an der öffentlichen Handelslehranstalt in Leipzig. 8°. IV und 128 Seiten, mit einem Plan von Paris. — Preis in modernem Schulband gebunden M 1.80. Verlag von G. A. Gloeckner, Leipzig 1913.

Die Schwierigkeiten, die sich dem Bearbeiter von Romanen für Schulzwecke darbieten, sind sehr groß. Er muß einerseits eine kurze packende Darstellung bieten, ohne das, was dem Schriftsteller eigen ist, in den Hintergrund treten zu lassen, so daß man auf Schritt und Tritt die Darstellungsweise, die Auffassung des Dichters erkennen kann; anderseits muß der Text für die kursorische Lektüre leicht verständlich sein.

In *César Birotteau* haben die Verfasser diese doppelte Aufgabe glänzend gelöst und einen wertvollen Beitrag zur Klassen- und Privatlektüre geliefert. Von den Romanen von Balzac war gerade dieser Kaufmannsroman am besten geeignet, uns einen Einblick in die wirtschaftlichen Verhältnisse Frankreichs und besonders der Stadt Paris nach Napoleons Sturz zu gewähren. Das Theater und der Roman des XIX. Jahrhunderts weisen leider selten Werke auf, die ein deutliches und packendes Bild ihrer Zeit geben. Es wäre zu wünschen, daß die Verfasser für die Zeit des II. Kaiserreiches und der III. Republik in derselben Weise hierzu besonders geeignete Werke einer Umarbeitung unterzögen. Man könnte dann nach und nach eine wirklich geeignete Schullektüre für unsere Handelslehranstalten erhalten. Der Anfertigung des Wörterbuches ist besondere Sorgfalt gewidmet. Die Anmerkungen, die gegen 30 Seiten umfassen, sind mit großer Gewissenhaftigkeit und Sachkenntnis verfaßt worden. Wo es ging, wurde auf den Bedeutungswandel einzelner Wörter hingewiesen, ohne daß die Verfasser Anspruch auf Vollständigkeit erheben. Es wäre bei einer neuen Auflage des vorzüglichen Buches in Erwägung zu ziehen, ob nicht noch mehr auf den Bedeutungswandel einzelner Ausdrücke Gewicht zu legen und eigenartige Satzkonstruktionen und Wortbildungen nach einem und demselben Grundsatze zu erörtern wären. Die in dem Anhang in französischer Sprache abgefaßten Erklärungen über handelstechnische Fragen und Ausdrücke bieten einen wertvollen Beitrag zum richtigen Verständnis der Ereignisse, die wir bei der packenden Lektüre dieses Romans miterleben.

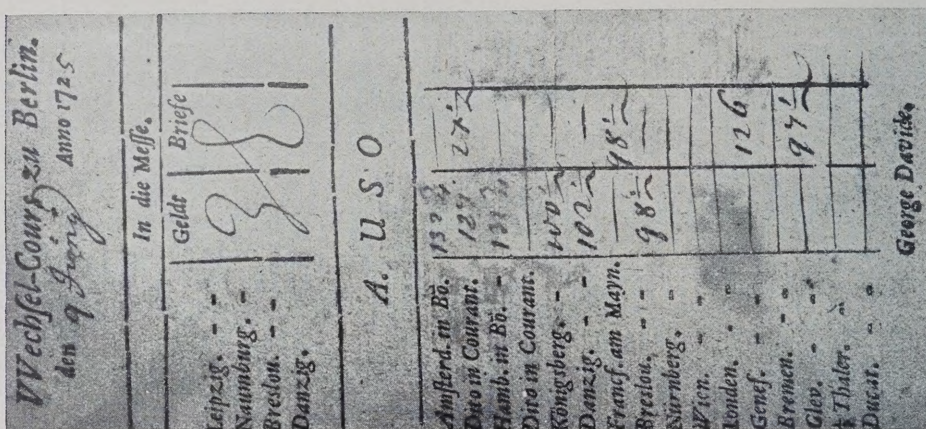
Glauser

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG



Die Berliner Börse.

(Diese Abbildung und die Reproduktion eines Kurszettels auf der nächsten Seite wurden dem Buche: „Buss, Berliner Börse“ entnommen, das bei der Preußischen Verlagsanstalt, G. m. b. H., Berlin SW. 68, Ritterstraße 50 erschienen ist.)



Wechsel-Cours zu Berlin. den 9 Juny Anno 1725

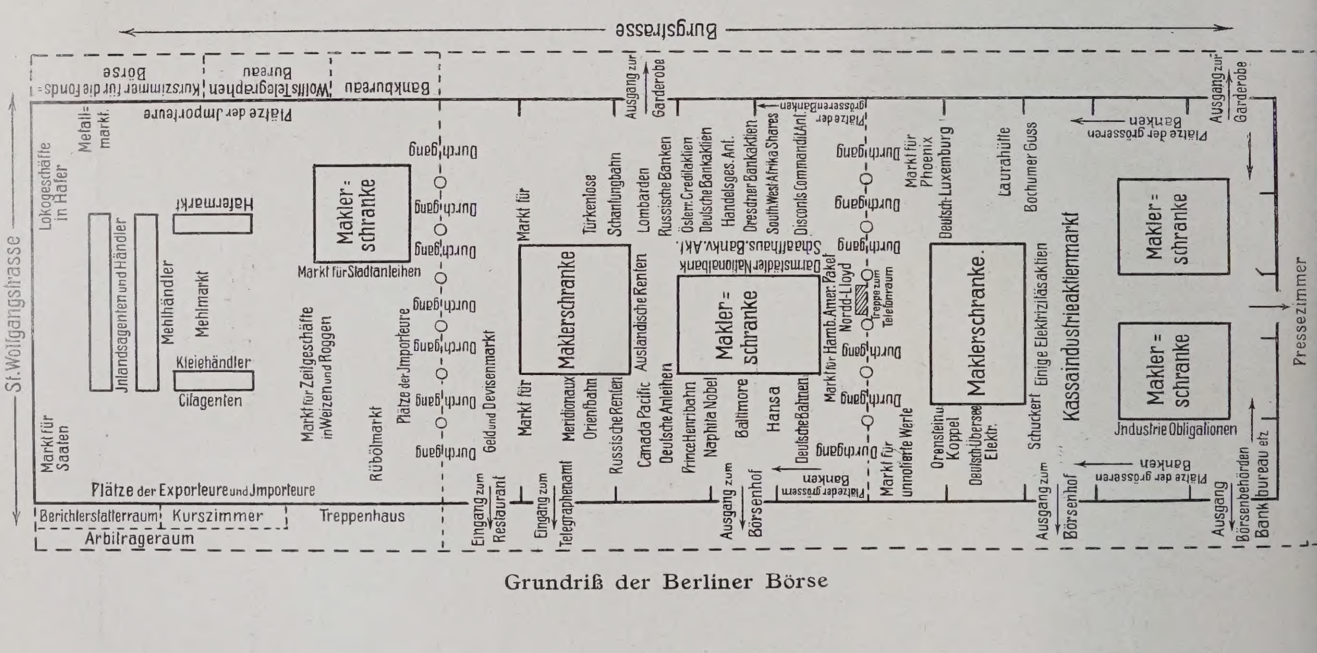
	In die Messe.	
	Geldt	Briefe
Leipzig.		
Naumburg.		
Breslau.		
Danzig.		

A. USO

Amsterd. in Bö.		
Dito in Courant.		
Hamb. in Bö.		
Dito in Courant.		
Königsberg.		
Danzig.		
Francf. am Mayn.		
Breslau.		
Nürnberg.		
Wien.		
Londen.		
Genef.		
Bremen.		
Glev.		
½ Thaler.		
Ducat.		

George Davidt.

Der erste Kurszettel der Berliner Börse.



Grundriß der Berliner Börse

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 9 DEZEMBER 1913

Die Berliner Börse

von Adolf Roeder, Berlin

Wer in Paris, London und New York das Leben und Treiben an der Börse kennen lernen will, findet schon in der Nähe der Börsengebäude unter freiem Himmel reichlich Gelegenheit, eingehende Beobachtungen zu machen. In dichten Scharen drängen sich dort die Börsenleute zusammen, um auf offener Straße ihre Börsengeschäfte abzuwickeln, und vor allem der New Yorker Kurb- oder Straßenverkehr hat es zu einer besonderen Berühmtheit gebracht: haben doch, um ein Beispiel herauszugreifen, die Aktien des großen amerikanischen Petroleumtrusts, der Standard Oil Co., ihren Markt nur „auf der Straße". In Berlin, wie in Deutschland überhaupt, wird man vergeblich nach einer ähnlichen Erscheinung Umschau halten. Der Börsenverkehr entwickelt sich hier ausschließlich in den dazu bestimmten Räumen, und auch an dem heute bedeutendsten deutschen Börsenplatz, in Berlin, erhält der vor dem Monumentalbau in der Burgstraße stehende Beobachter keine Vorstellung von dem regen und eigenartigen Leben, das innerhalb der Börsenmauern pulsiert. Wohl lassen die zahlreichen Menschen, die in der Mittagszeit, teils im eigenen oder im gemieteten Gefährt, teils zu Fuß dem Börsenpalast zustreben, die breite Freitreppe hinaufeilen und in dem von prächtigen Säulen getragenen Bau verschwinden, selbst bei dem Laien keinen Zweifel darüber, daß dem Gebäude eine besondere Bedeutung innewohnt, das eigentliche Börsengetriebe läßt sich aber nur innerhalb der Börsenhallen selbst beobachten, und es ist den Außenseitern durchaus nicht schwer gemacht, sich Eingang zu verschaffen. Sind sie mit einem Börsenbesucher befreundet, so kann dieser sie nach Eintragung in ein Gastbuch in die Versammlungsräume führen; außerdem steht dem Publikum aber auch, ohne Rücksicht auf das Geschlecht, die Börsengalerie gegen Entrichtung eines Eintrittsgeldes, das den kaufmännischen Unterstützungskassen zufließt, zur Verfügung. Gerade von der Galerie aus bietet sich dem Besucher, der seine Blicke über das scheinbar wirre Durcheinander der hin- und herlaufenden und lärmenden Männer schweifen läßt, ein eindrucksvolles Bild.

Nicht von Anfang an spielte sich in Berlin der Börsenverkehr in diesen drei, mehrere Stockwerke hohen, durch Säulenreihen voneinander getrennten Sälen in der Burgstraße ab, doch waren vor einigen Wochen, nämlich am 28. September, immerhin schon 50 Jahre verflossen, seitdem die Einweihung des von Baurat Hitzig geschaffenen Börsenpalastes in Gegenwart König Wilhelms und aller Staatsminister stattgefunden hatte. Die Anfänge der Berliner Börse gehen aber in weit frühere Zeiten zurück, wenn auch nicht bis in die erste Hälfte des 16. Jahrhunderts, in der bereits die süddeutschen Börsen Augsburg und Nürnberg existierten. Berlin ist vielmehr der jüngste unter den bedeutenderen deutschen Börsenplätzen und fängt etwa um die Mitte des 18. Jahrhunderts an, eine zunächst freilich bescheidene Rolle zu spielen. Seit dem Jahre 1739 fanden zwei- bis dreimal in der Woche sogenannte Morgensprachen zwischen den Kaufleuten statt, die dann von 1761 ab in dem unter der Bogenlaube an der Stechbahn gelegenen Versammlungshause der Gilden der Materialisten und Manufakturisten täglich abgehalten wurden.

Der Handel erstreckte sich damals ausschließlich auf Wechsel und Geldsorten; denn die ersten Wertpapiere in Preußen gelangten nicht vor dem Ende des 18. Jahrhunderts zur Ausgabe. Mit dem Beginn des darauffolgenden Jahrhunderts aber setzte auch ein regelmäßiger Börsenverkehr in Wertpapieren ein, und besondere Bedeutung für die Börse erhielten die Kriegsjahre 1805/6, die große Preisschwankungen mit sich brachten. Das Jahr 1805 ist aber auch deshalb erwähnenswert, weil die

Börse in ein neues Gebäude am Lustgarten übersiedelte, das dann bis zum Jahre 1860, in dem die Grundsteinlegung für das heutige Börsengebäude erfolgte, als Versammlungsort diente. Weiter verdient hervorgehoben zu werden, daß im gleichen Jahre ein Börsenreglement zur Bildung einer Börsenkorporation genehmigt und daß zum ersten Male ein amtlicher Kurszettel veröffentlicht wurde. Dieser enthielt 8 Wechselkurse, 6 Geldkurse und 11 Fondskurse. Unter den zuletzt genannten befanden sich eine Reihe von Pfandbriefen, sowie 5 verschiedene Aktiensorten, nämlich die Aktien der Tabakregiegesellschaft, der Seehandlungsgesellschaft, der Zuckersiederei-Akt.-Ges., der Emdener Herings-Compagnie und schließlich Assekuranzaktien. Im ganzen betrachtet war also die Zahl der an der Berliner Börse notierten Papiere damals noch verschwindend klein.

Schon im zweiten Jahrzehnt des vorigen Jahrhunderts änderte sich die Physiognomie des Berliner Kurszettels völlig; denn mit der Emission großer preußischer, österreichischer und russischer Anleihen entwickelte sich fortan an der Berliner Börse ein lebhafter Handel in Staatspapieren. In noch stärkerem Maße war dies allerdings in Frankfurt a. M. der Fall, das damals die Führung unter den deutschen Börsen hatte und namentlich im internationalen Fondsverkehr eine ganz hervorragende Rolle spielte. Immerhin wurde auch schon an der Berliner Börse eine ganze Anzahl ausländischer Papiere notiert, so neben österreichischen, polnischen und russischen Anleihen dänische, norwegische, holländische, italienische, spanische, griechische und mexikanische Werte. Der Hauptmarkt für die meisten dieser Effekten, und besonders für südamerikanische, war aber London, wo sich in den zwanziger Jahren des 19. Jahrhunderts in den südamerikanischen kleinstaatlichen Anleihen eine ungesunde Spekulation entwickelte, die zu einer, schließlich auch auf Berlin übergreifenden, scharfen Krisis führte. Unter dem Eindruck dieser Ereignisse wurde von manchen Seiten der Ruf nach gesetzgeberischen Maßnahmen zur Einschränkung des eben zur Blüte gekommenen Terminhandels laut, auf dessen Konto man die unerfreulichen Zustände größtenteils setzen zu müssen glaubte, und bald sollten diese Stimmen Gehör finden. Das erste Eingreifen der Regierung geschah in Gestalt der 1836 erlassenen preußischen Verordnung, die das Verbot der Zeitgeschäfte in spanischen Anleihen aussprach und zur Folge hatte, daß die bisher in den weitesten Kreisen favorisierten, namentlich im Terminverkehr lebhaft gehandelten spanischen Werte auf ein halbes Jahrhundert aus dem Kurszettel der Berliner Börse verschwanden. Die Spekulation fand aber bald in den übrigen Staatsanleihen ein neues Feld ihrer Betätigung, und die spekulativen Ausschreitungen, die sich neuerdings ergaben, veranlaßten die preußische Regierung 4 Jahre später durch eine weitere Verordnung alle Zeitgeschäfte in ausländischen Papieren für ungültig zu erklären und den vereideten Maklern für den Fall der Vermittlung solcher Geschäfte die Amtsentsetzung anzudrohen.

Hatten bisher inländische und ausländische Staatsanleihen fast ausschließlich die Spekulationsobjekte der Berliner Börse gebildet, so setzte in den 1840er Jahren mit der in Deutschland beginnenden Periode des Eisenbahnbaues eine neue, für die Entwicklung der Berliner Börse zu ihrer heutigen Machtstellung bedeutungsvolle Epoche ein, in der der Handel in Eisenbahnaktien die führende Rolle übernahm. Ein in Deutschland noch nie erlebtes Spekulationsfieber hatte fast alle Bevölkerungsschichten ergriffen, und als nach der stürmischen Haussebewegung eine allgemeine Erschöpfung eingetreten war, wurden die enormen Verluste sichtbar, die das private Kapital erlitten hatte. Das Publikum wandte sich von der Spekulation in Eisenbahnwerten, wenigstens eine Zeitlang, völlig ab, nachdem überdies die Regierung im Jahre 1844 in einer neuen Verordnung alle Zeitgeschäfte in den ominösen Aktien-Promessen (Aktien von Eisenbahnen, deren Bau überhaupt noch in Frage stand), Interimsscheinen, Quittungsbogen, aber auch alle Geschäfte in ausländischen Wertpapieren für ungültig erklärt hatte. Diese radikalen Regierungsmaßnahmen, die dann im Jahre 1860 durch die Aufhebung der Verordnungen in Fortfall kamen, konnten es aber nicht hindern, daß sich bald wieder — erst auf allen möglichen Umwegen und später ganz offen — ein lebhafter Terminverkehr in Eisenbahnwerten breit machte.

Soll man über diese Periode des Eisenbahnfiebers ein Urteil abgeben, so darf man bei aller Verurteilung der Spekulationsauswüchse nicht vergessen, daß infolge des regen Börsengeschäftes in Eisenbahnaktien, das in Berlin seinen Mittelpunkt hatte, das Schwergewicht des deutschen Börsenlebens in den vierziger Jahren des vergangenen Jahrhunderts von Frankfurt a. M. nach Berlin verschoben wurde, und daß Frankfurt a. M. nur noch als Markt für Staatsanleihen und als Wechselplatz Berlin überragte. Das volle Übergewicht erlangte Berlin allerdings erst in den nun folgenden Jahrzehnten, in denen in Deutschland die neu erwachte Unternehmungslust sich hauptsächlich auf dem Gebiete der Bankgründungen — Schaaffhausenscher Bankverein, Diskontogesellschaft und Darmstädter Bank — und industrieller Gründungen — Bochumer Verein, Harpener Bergbaugesellschaft und Phoenix — betätigte. Hauptspekulationspapiere wurden zunächst Bankaktien, von denen die Aktien der Österreichischen Kreditanstalt, die dann auch in den Krisenjahren 1857 und 1859 mit am schärfsten in die Kursderoute gerissen wurden, die Führung erlangten. In den Stürmen jener Tage blieben aber auch die Aktien deutscher Banken und die Aktien der großen

Montanunternehmungen, die gerade anfingen im Börsenverkehr eine Rolle zu spielen, nicht verschont.

In die nun folgende Zeit ruhigerer Geschäftsentwicklung fiel die Übersiedlung der Börse in das neue Gebäude in der Burgstraße. Gleichzeitig entwickelte sich in den Räumen der kaufmännischen Ressource, meist an Sonntagen, ein Privatverkehr, der erst in den 1870er Jahren eingestellt wurde. Daß außerdem auch öfter ein Abendverkehr stattfand, ist insbesondere deshalb interessant, weil im vorigen Jahr neuerdings von verschiedenen Seiten die Anregung gegeben worden ist, in Berlin wieder eine Abendbörse einzurichten. In der eingehenden Diskussion, die der Vorschlag fand, kam aber deutlich zum Ausdruck, daß man einer derartigen Institution, die sich heute noch in Frankfurt a. M. und in Hamburg findet, wenig Sympathien entgegenbringt.

Bald nach ihrem Einzug in das neue Heim sah die Berliner Börse wieder einmal große Tage. Es war die Zeit, in der die deutschen Eisenbahnaktien angesichts der recht befriedigenden Verkehrsentwicklung wieder in den Vordergrund des Börseninteresses traten, aber auch Bankaktien ein beliebtes Spekulationsobjekt bildeten. Die bedeutenden Umsätze, die damals am Berliner Markt stattfanden, und die Stellung, die ihm unter den kontinentalen Plätzen zukam, ließen auch die letzten Zweifel darüber schwinden, daß Berlin als der größte Effektenmarkt Deutschlands angesprochen werden konnte.

Das Kriegsjahr 1870 mit seinen großen Kursschwankungen in den Julitagen wurde im nächsten Jahre von einer Hausseperiode abgelöst, die alle bisherigen in den Schatten stellte, und in der es kaum eine Bevölkerungsklasse gab, die sich nicht am Börsenspiel beteiligte. Den fetten Jahren des französischen Milliardensegens folgten magere, und das Auf und Ab der Konjunkturkurven in den folgenden Jahrzehnten fand in der Preisbewegung an der Berliner Börse ein getreues Spiegelbild. Durch alle Stürme hindurch schritt aber die Entwicklung des Berliner Marktes unaufhaltsam vorwärts, und hatte sich Berlin bisher die erste Stelle unter den deutschen Börsen und durch den mächtigen Aufstieg der deutschen Großbanken, die sämtlich ihren Sitz in der Reichshauptstadt haben, auch den ersten Rang unter den deutschen Bankplätzen zu erringen verstanden, so erlangte es in dem ausgehenden 19. Jahrhundert eine achtunggebietende Position unter den Weltbörsen.

Die Zahl der im Berliner Kurszettel notierten Werte stieg in raschem Tempo von 359 im Jahre 1870 auf 662 im Jahre 1880, 1014 im Jahre 1890, 1808 im Jahre 1900 und 2844 im Jahre 1910, und heute ist die Zahl 3000 schon überschritten. Wie sich diese Steigerung auf die einzelnen Kategorien von Wertpapieren verteilt, ist von besonderem Interesse, kommen doch in diesen Gruppierungen die Wandlungen, die der Berliner Effektenmarkt durchgemacht hat, deutlich zum Ausdruck. Im Jahre 1870 dominierten noch die Eisenbahnwerte: etwa die Hälfte der damals notierten Papiere waren Eisenbahnaktien oder Eisenbahnobligationen. Industrieaktien und Industrieobligationen gab es damals erst 9 an der Berliner Börse. Bis in die 1880er Jahre hinein war eine Zunahme der Eisenbahnwerte zu beobachten, die dann im Zusammenhang mit der Verstaatlichung der Eisenbahnen einer rückläufigen Bewegung Platz machen mußte, während anderseits eine rapide Vermehrung der industriellen Werte einsetzte, von denen 1910 1101 an der Berliner Börse notiert wurden. Recht kräftig war auch das Anwachsen der öffentlichen Schuldverschreibungen Deutschlands, deren Anzahl von 64 im Jahre 1870 auf 587 im Jahre 1910 an der Berliner Börse gehandelte Werte stieg.

Daß sich in diesen Jahrzehnten des Aufschwungs der Berliner Börse in Berlin wie an anderen Börsenplätzen zahlreiche Mißstände herausgebildet hatten, die dringend Abhilfe erheischten, ist hinreichend bekannt. Die auf Abstellung der Schäden gerichtete Bewegung führte schließlich zur einheitlichen Regelung des deutschen Börsenwesens durch das Reichsbörsengesetz von 1896 und die Novelle von 1908. Für die einzelnen Börsen traten Börsenordnungen in Kraft, die hauptsächlich Bestimmungen über Börsenaufsicht und Börsenleitung, Geschäftszweige, Zulassung zum Börsenbesuch, Zulassung von Waren und Wertpapieren zum Börsenterminhandel, Feststellung der Kurse und Preise, ferner die Geschäftsordnung der verschiedenen Börsenorgane enthalten.

In Berlin steht die unmittelbare Aufsicht über die Börse der Berliner Handelskammer zu, ferner wird seitens der Regierung eine Aufsicht durch den Staatskommissar ausgeübt. Während die englischen und amerikanischen Börsen sich als Privatvereinigungen charakterisieren, tragen die Börsen des europäischen Kontinents öffentlichen Charakter: sie unterliegen der staatlichen Genehmigung und Überwachung. Das Berliner Börsengebäude, in dem beispielsweise im Gegensatze zu London alle Sparten des Börsenhandels zentralisiert sind, ist Eigentum der Korporation der Kaufmannschaft, die schon vor fast 100 Jahren an die Stelle der damals bestehenden beiden Kaufmannsgilden getreten war. Bei ihrer Begründung zählte die Korporation ungefähr 1000 Mitglieder; heute geht deren Zahl über 5000 hinaus.

Der Geschäftskreis der Berliner Börse umfaßt einmal den Fondsverkehr, zu dem der Handel in Münzen und Edelmetallen, Banknoten, Papiergeld, Staats- oder anderen für den Handelsverkehr geeigneten Wertpapieren, Koupons, Dividendenscheinen, Wechseln, Schecks, Anweisungen und Auszahlungen hinzukommt. Eine weitere Abteilung, die Produktenbörse, dient dem Handel in Getreide, Mehl, Braumalz, Stärke, Zucker,

Saat, Rüböl, Petroleum, Spiritus und anderen Produkten und Waren, soweit sie nicht den Abteilungen Fondsbörse und einer dritten Abteilung, der Metallbörse, zugewiesen sind. Die für den Handel in unedlen Metallen bestimmte Metallbörse bildet den jüngsten Geschäftszweig der Berliner Börse. Erst seit dem Jahre 1911 finden in der Burgstraße zweimal wöchentlich Zusammenkünfte der Metallinteressenten und ein offizieller Terminverkehr — bisher aber nur in Kupfer — statt.

Die Zulassung zum Börsenbesuche ist von der Erfüllung einer Reihe nicht allzuschwerer Bedingungen abhängig gemacht, und die Gebühren, die den am Berliner Börsengeschäfte unmittelbar oder mittelbar beteiligten Personen auferlegt sind, können kaum als großes finanzielles Opfer angesehen werden, wenn man sich vergegenwärtigt, daß in New York für einen Börsenplatz augenblicklich etwa 50000 Dollars bezahlt werden müssen, und daß der Preis für einen „seat" zeitweilig schon auf 80000 Dollars gestiegen war. Vom Börsenbesuche ausgeschlossen sind, wie bei allen irgendwie in Betracht kommenden Börsen der Welt, Personen weiblichen Geschlechts. Wer in Berlin auf einem Streifzug durch das Börsengebäude den Saal der im ersten Stockwerk stattfindenden Eierbörse betritt, wird dieses Prinzip scheinbar durchbrochen finden; denn hier ist auch das weibliche Element vertreten. In Wirklichkeit liegt natürlich kein Verstoß gegen das Börsengesetz vor, da es sich um eine nicht den Bestimmungen des Börsengesetzes und der Berliner Börsenordnung unterstehende Versammlung der Berliner Eierhändler handelt, die völlig getrennt von der Produktenbörse zufällig in dem Börsengebäude in einem von der Korporation der Kaufmannschaft mietweise überlassenen Raume stattfindet.

Die Mehrzahl der Börsenbesucher gehört der Fondsbörse an, die auch den lebhaftesten Geschäftsverkehr aufweist. Gegenwärtig beträgt die Zahl der selbständigen Besucher der Fondsbörse etwa 1960, die der Produkten- und Metallbörse zusammen nur ungefähr 560. Am Ende des ersten Semesters 1913 waren außerdem 1460 Handlungsgehilfen usw. und Pressevertreter zugelassen; letztere erreichten die gewiß stattliche Zahl von 136, eine Zahl, die deutlich erkennen läßt, welchen Umfang und welche große Bedeutung die Börsenberichterstattung in Berlin erreicht hat. Zu hoher Vollendung ist besonders auch der telephonische und telegraphische Nachrichtendienst an der Börse dadurch gebracht, daß diese mit den Hauptbörsenplätzen des In- und Auslandes durch Spezialdrahtleitungen in Verbindung steht. Kein Wunder, wenn sich die Berliner Börse immer aufs beste informiert erweist und wichtige Nachrichten häufig erst auf dem Umweg über die Börse in die Spalten der Tageszeitungen gelangen. Ein besonders inniger Konnex besteht auch zwischen den in der Börse befindlichen Bureaux der Banken und den eigenen Bankräumen, mit denen sie dauernd durch Spezialleitungen Fühlung haben.

Überblickt man die weiten Börsensäle, so heben sich aus den dichten Scharen gestikulierender Börsenhändler die rechteckig gebauten Maklerschranken ab, hinter denen die vereideten Kursmakler, die eine Zwitterstellung zwischen Beamten und Kaufleuten einnehmen, thronen. Der Handel in den verschiedenen Kategorien von Wertpapieren ist auf bestimmte Gruppen von je zwei Kursmaklern verteilt; vor den Schranken der Makler entwickelt sich das rege Treiben der Interessenten für die an der betreffenden Stelle gehandelten Papiere, und bei großen Börsenbewegungen hat man fast das Gefühl, als ob die Schranken von den herandrängenden Scharen gestürmt werden würden. Mehrere Gruppen von Maklern samt den zu ihrem Geschäftskreise gehörigen Effekten, sowie deren Interessenten stellen in ihrer Gesamtheit die einzelnen „Märkte" dar, und man spricht hauptsächlich von einem Kassaindustrieaktienmarkt, den Terminmärkten — mit ihren Hauptrepräsentanten: Montanaktienmarkt, Bankaktienmarkt, Markt der Transportwerte, Schiffahrtsaktienmarkt, Markt der Elektrizitätswerte, Rentenmarkt —, dem Markt der unnotierten Werte und anderen. Eine besondere Gruppe von Personen bildet ferner den Geld- und Devisenmarkt, der namentlich dadurch auffällt, daß sich hier der Verkehr äußerst still vollzieht, im Gegensatz zu den Effektenmärkten, wo die Umsätze unter lauten Zurufen der Kurse usw., vielfach unter ohrenbetäubendem Lärm bewerkstelligt werden. In den Nischen, die sich an den Seiten der Börsensäle hinziehen, sind die Tische der großen Bankinstitute untergebracht. Hier laufen letzten Endes alle Fäden des komplizierten Börsengetriebes zusammen, und es ist interessant zu beobachten, wie die Börsendirektoren der Banken von ihren Angestellten umringt werden, die über die Ausführung von Ordres Bericht erstatten, neue Aufträge entgegennehmen und ihre Chefs über die Vorgänge an den einzelnen Märkten dauernd auf dem Laufenden halten. Nur bei außergewöhnlichen Anlässen, wie stürmischen Haussebewegungen oder bei einer Börsenpanik begeben sich auch die Finanzgewaltigen „in den Markt", um persönlich in das Geschäft einzugreifen. Die mittleren und kleinen Bankfirmen haben ihre Börsenplätze meist auf den in der Nähe der Maklerschranken aufgestellten Bänken.

Wenn auch dem oberflächlichen Beobachter schon zum Bewußtsein kommt, daß die in den Börsensälen täglich zusammenströmenden etwa 2000 Menschen keine homogene Masse bilden, so sind die scharfen sozialen Unterschiede, die tatsächlich zwischen den Börsenbesuchern vorhanden sind, für ihn nicht mit voller Deutlichkeit erkennbar. Rein äußerlich betrachtet, sieht er sich in einer Versammlung durchweg gutge-

kleideter Personen, und der Einblick in die soziale Gliederung der Teilnehmer an der Versammlung wird ihm dadurch erschwert, daß die Gegensätze von Chefs und Angestellten an der Börse nicht so scharf hevortreten wie in den Bankbureaux, und daß auch andere Gegensätze durch den sich ziemlich form- und zwanglos abspielenden Börsenverkehr gemildert werden. Die Unterschiede sind aber doch nur vertuscht, und es öffnet sich in Wirklichkeit eine tiefe Kluft zwischen dem fast allmächtigen Großbankdirektor mit dem fürstlichen Einkommen und dem kleinen Kommis mit dem kärglichen Gehalt, der zwar an der Börse mit seinem Direktor an demselben Tische arbeitet, in den Bureaux der Bank aber meist hermetisch von ihm abgeschlossen ist. Auch zwischen den an der Börse vertretenen Bankfirmen und Maklerfirmen existieren weitgehende Differenzierungen. Von den altangesehenen mit gewaltigen eigenen Kapitalien arbeitenden Bankhäusern führt der Weg über zahlreiche Stufen hinab bis zur kleinen, kapitalschwachen Bankfirma, die ein armseliges Dasein fristet und von der ersten besten Konjunkturwoge hinweggespült wird. Nicht zu vergessen die Bankgeschäfte, die durch ihre eigenartige Geschäftstätigkeit die Aufmerksamkeit der Börsenbehörden auf sich lenken und eines Tages aus der Liste der Börsenbesucher gestrichen werden. Ähnliche Abstufungen zeigen sich bei den Maklerfirmen. Für die vereideten Makler besteht der numerus clausus, dagegen ist die Zahl der sogenannten „freien Makler" oder Pfuschmakler unbegrenzt. Von dieser Freiheit ist in den letzten Jahren allzu reichlich Gebrauch gemacht worden, umso mehr als die Etablierung als „freier Makler" — anders als bei den Kursmaklern, deren Bestellung und Tätigkeit durch die Maklerordnung geregelt ist — keinerlei Vorschriften unterliegt, vielmehr jedem zur Teilnahme am Börsenhandel befugten Börsenbesucher freisteht. Der Mangel an rigorosen Bestimmungen hat dazu geführt, daß sich auch solche Elemente der Maklertätigkeit zugewandt haben, die besser ferngeblieben wären. Natürlich haben sich, was die soziale Lage der Makler anlangt, die denkbar größten Verschiedenheiten herausgebildet. Während auf der einen Seite mancher kleine Pfuschmakler sich infolge des harten Konkurrenzkampfes oft damit begnügen muß, an einem Börsentage eine Kourtage von 7.50 M. oder auch noch weniger einzustreichen, gibt es andererseits, und zwar ebenfalls „freie", Makler, die das Hundertfache verdienen.

Zeigen die Börsenbesucher, wie schon die wenigen Beispiele erkennen lassen, in ihrer sozialen Schichtung große Verschiedenheiten, so weisen sie doch in anderer Hinsicht manches Gemeinsame auf, so daß immerhin von einer charakteristischen Physiognomie der Börse gesprochen werden kann; und man wird bei deren Schilderung hervorzuheben haben, daß die Börsianer leicht bewegliche, lebhafte, in der Mehrzahl optimistisch veranlagte, lustige Menschen sind. Immer zu Scherzen aufgelegt, wissen sie sich auch geschäftslose Zeiten, in denen, um im Börsenjargon zu reden, „die Kellner Billard spielen", zu vertreiben, indem sie die berühmten Börsenwitze produzieren und kolportieren und auf allerhand harmlose Späße und Neckereien sinnen. Dabei ist die Börse von einem starken Solidaritätsgefühl beseelt, das namentlich dann durchbricht, wenn es gilt, unlautere Elemente aus ihren Reihen auszumerzen. Ihre Hilfsbereitschaft zeigt sie, wenn es gilt, unverschuldet — etwa durch Krankheit — in Not geratene Börsenbesucher zu unterstützen: die Korporation der Kaufmannschaft hält für solche Fälle Mittel aus ihren Unterstützungskassen zur Verfügung. Daß sich die Korporation der Kaufmannschaft auch sehr erhebliche Verdienste um das kaufmännische Bildungswesen erworben hat, ist bekannt. Es sei hier nur an die zahlreichen Fortbildungsschulen erinnert, die sie unterhält, und an die Berliner Handelshochschule, die sie vor sechs Jahren ins Leben gerufen hat.

Der Rhein-Seekanal

von Heinrich Olep, Neuß am Rhein

SEITDEM ich im Juni 1911 an dieser Stelle eine kurze Abhandlung zu dem Problem des Rhein-Seekanals erscheinen ließ, ist diese Frage ganz erheblich weiter geklärt und gefördert worden: mancherlei neue Vorschläge betreffs Linienführung und Speisung, Bau und Art der Ausführung eines solchen Kanals sind gemacht worden, es seien nur die Namen Rosemeyer-Köln und Buss-Münster genannt; viele neue Freunde haben sich eingestellt und in zwei starken Vereinen, dem Berliner und dem Koblenzer, zusammengefunden; von der preußischen Regierung aus ist den Befürwortern und Förderern des Planes eine in solcher Stärke wohl nicht erwartete Ermutigung zu weiterem Raten und Schaffen zuteil geworden. Am wenigsten geklärt und gefördert an diesem weitgreifenden Plan ist aber wohl noch immer einmal die Frage der *Nützlichkeit* eines Rhein-Seekanals und an zweiter Stelle die Frage der *Art der Kostendeckung.* Der Erforschung dieser beiden, für das ganze Kanalproblem überaus wichtigen Fragen seien deshalb im folgenden einige Zeilen gewidmet.

Der *Nutzen* eines Rhein-Seekanals vom Unterrhein zur deutschen Nordsee wird von vielen Anhängern dieses Gedankens, den meisten wohl, in der Hauptsache und ausschließlich in dem großen Imponderabile des nationalen Prinzips erblickt; die nationale Forderung soll verwirklicht werden: dem deutschen Rhein die neue deutsche Mündung! Hier soll dieser wahrhaftig gewichtige Gesichtspunkt für einen Rhein-See-

kanal einmal nicht in die Rechnung aufgenommen werden. Ebenso nicht die bedeutungsvollen Ausblicke in militärischer und strategischer Beziehung, die ein solcher Kanal bieten dürfte; und endlich auch nicht der Gesichtspunkt der Aufschließung weiter Ödländereien durch den Kanal. Hier soll die Frage lauten: Welchen Nutzen kann *der Kaufmann*, kann das gewerktätige Leben von einem Binnenseeweg Unterrhein-Nordsee erwarten? Ein solcher Nutzen liegt auf der Hand für die unmittelbaren Anlieger am Kanal: sie können trotz Kanalgebühren all ihre Bedürfnisse an Rohstoffen, Halb- und Fertigfabrikaten erheblich billiger befriedigen und um ebensoviel billiger einen großen Teil ihrer entfernt wohnenden Kunden mit den Erzeugnissen ihres Gewerbefleißes bedienen; weitreichende neue Verkehrsbeziehungen eröffnen sich ihnen mittels des großen Wasserstraßennetzes, das der Kanal ihnen erschließt. Den gleichen Nutzen in dieser Beziehung wie den unmittelbaren Anliegern dürfte der Kanal den ihm benachbarten Gebieten bringen, die mittels Bahnanschluß ihren Verkehr ihm zubringen könnten. Besonders an seinem Unterlauf dürfte der Radius der Anziehung, den der Kanal auf seine Nachbarschaft ausübt, an manchen Stellen groß sein. Größer aber und wichtiger als dieser Nutzen dürfte der für den durchgehenden Verkehr sein, ganz besonders für den Verkehr, der den Rhein und den rheinisch-westfälischen Industriebezirk mit der deutschen Nordseeküste, mit der deutschen Ostsee und ihrem nächsten Hinterland, dann mit Dänemark, Schweden und Rußland verbindet. Es ist nun keineswegs zu verkennen, daß der heutige Wasserweg vom Rhein dahin, der über die holländischen Seehäfen führt, manche Vorteile gegenüber dem Kanalweg gewährt; dahin gehören insbesondere die heute noch abgabenfreie Fahrt und die mancherlei durch die in den heutigen Rheinseehäfen sitzenden, geschäftskundigen und geschäftstüchtigen Holländer gebotenen Vorteile. Als Vorteile des Kanalweges stehen ihnen aber auch gegenüber die kürzere Seefahrt für den Verkehr nach und vom Osten, das gleichmäßige, ruhige Kanalfahrwasser, der geringere Widerstand bei der Bergfahrt; als weiteren Vorteil könnte die preußische Regierung analog den Seehafen-Ausnahmetarifen zu gestaltende Kanalhafen-Ausnahmetarife hinzufügen. Dafür, daß diese Vorteile nicht wieder aufgehoben werden durch die Kanalgebühren und daß der Verkehr durch sie nicht doch wieder von dem Kanal abgedrängt und dem Rhein und den Rheinseehäfen zugeführt wird, dafür wird eine weise Gebührenpolitik zu sorgen haben. Diese Politik wird der Gesichtspunkt der Konkurrenz mit dem unteren Rhein beherrschen und leiten müssen und er wird sie derart bestimmen, daß der Verkehr zwischen dem Rhein und dem Industriebezirk und dem Osten bei der Benutzung des Kanals seine Rechnung findet. Ob darüber hinaus auch seewärts von Westen kommender bzw. nach Westen gehender Verkehr den Kanal befruchten wird, dürfte in der Hauptsache in der Hand der großen deutschen Schiffahrtslinien liegen.

Nach dem bisher Ausgeführten hängt die Frage nach dem Nutzen eines Rhein-Seekanals eng zusammen mit der *Art der Kostendeckung*. Daß Staat oder Reich die zweifellos vielen Millionen à fonds perdu geben sollen, kann nicht ernsthaft gefordert werden. Anderseits ergibt sich aber auch das Rentenprinzip, daß der Kanal die Kosten seiner Herstellung durch seinen Verkehr mit einem bestimmten Satz verzinsen soll, als unanwendbar. Schon um deswillen, weil der durch den Kanal als solchen erzielte große nationale Gewinn, sowie die durch den Kanal geschaffenen Vorteile in militärisch-strategischer Hinsicht, als auch in Ansehung innerer Kolonisationsmöglichkeiten als dauernde und mindestens gleichbleibende hohe Rente zu veranschlagen sind. Es ist aber auch klar, daß darüber hinaus und abgesehen hiervon der werbende Charakter des für den Bau des Kanals aufgewandten Kapitals bzw. der für die Unterhaltung des Kanals erforderlichen Gelder festzustehen hat und daß danach die Kanalwirtschaft einzurichten ist. In dieser Hinsicht ist, wenn man davon absieht, welche Gewinne der Kanal den beteiligten deutschen Seehäfen, der Schiffahrt und den damit zusammenhängenden Gewerben, sowie den deutschen Eisenbahnen als Verkehrszubringern bringen wird und muß, zunächst darauf hinzuweisen, welche Einkünfte die *Häfen* ergeben werden, die am Kanal zweifellos in großer Zahl staatlicherseits sowie von Gemeinden, Kommunalverbänden und privaten Interessenten angelegt werden dürften. An zweiter Stelle würde der am Kanal einzurichtende *Krandienst* für die Nachbarschaft nebst dem Bedienerdienst der Eisenbahn nennenswerte Erträgnisse einbringen. Hinzu kommen dann die *Kanalgebühren*, die allerdings im Interesse des Verkehrs und, damit der Kanal in möglichst großem Umfange benutzt wird, möglichst niedrig zu bemessen wären. Deshalb wird man sich zweckmäßigerweise umsehen müssen, ob die Eröffnung weiterer Einnahmequellen am Kanal möglich ist. Dabei fällt der Blick auf die Tatsache, daß die deutsche Industrie seit einer Reihe von Jahren in starker Expansion begriffen ist und hierbei an erster Stelle auf die Gewinnung von Standorten bedacht ist, die am Wasser oder wenigstens in der Nähe von Wasserstraßen gelegen sind. Die Industriehäfen an der See und an den großen deutschen Strömen sprechen in dieser Hinsicht mit ihrer starken Entwicklung gerade im letzten Jahrzehnt eine beredte Sprache. Nun liegt an dem Kanalweg, wie er seinen Befürwortern vorschwebt, auf weite Strecken hin viel armes, wenig benutztes, billiges Land. Hier wären die besten Vorbedingungen gegeben für eine *Industriesiedlung* größten Maßstabes, sei es, daß diese geplant wird mit unmittelbar am

Kanal gelegenem Industrieterrain, sei es mit Industrieterrain an besonderen an den Kanal anzuschließenden Industriehäfen, sei es endlich mit in der Nähe des Kanals bereitzustellendem Terrain, das mittels der Bahn den Anschluß an den Kanalwasserweg findet. Zwar entstehen durch den Erwerb des Landes, das zu Zwecken der Industrieansiedlung bereit zu stellen wäre, neue Kosten, diese dürften aber an so manchen Stellen des Kanals verhältnismäßig sehr gering sein, wären beim Verkauf zu industriellen Zwekken doppelt und dreifach wieder zu bekommen und endlich hätte dieses Terraingeschäft die gute Nebenwirkung, daß große dauernde Verkehrsmengen fest an den Kanal gekettet würden. Damit ergäbe sich dann die Möglichkeit niedriger Kanalgebühren von selbst und mit ihr die Aussicht, einen starken Verkehr auf den Kanal zu leiten. — Die Frage, ob der Staat ein so riesiges Unternehmen, wie es die Kanalwirtschaft mit dem geschilderten Industriesiedlungsgeschäft darstellt, selbst in die Hand nehmen kann und will, oder ob diese Aufgabe besser, wenigstens bezüglich der Ansiedlungstätigkeit, in die Hände privater Unternehmer oder privilegierter Gesellschaften zu legen wäre, soll hier nicht näher untersucht werden.

Was haben nun diese kurzen Ausführungen ergeben und bewiesen? Sie haben *nicht* bewiesen, daß Gesichtspunkte und Interessen wirtschaftlicher Art den Bau eines Rhein-Seekanals gebieterisch fordern und unumgänglich nötig machen. Das sollte auch nicht bewiesen werden! Sie dürften aber wohl ergeben haben, daß das Problem des Rhein-Seekanals vor der Frage nach der Wirtschaftlichkeit bestehen kann. Was den Kanal seinen Befürwortern und Freunden erforderlich und nötig erscheinen läßt, das sind Gesichtspunkte ganz anderer Art. Das ist das starke nationale Prinzip, das den Gedanken des Schutzzolls geboren hat, das die Völker — wir sahen es im Balkankrieg — zum Meere drängen läßt, das auf allen Gebieten mit Macht zur völkischen Emanzipation strebt; zur Emanzipation in unserem Falle von dem fremden Tributherrn an der Mündung des durch das betriebsamste deutsche Land fließenden deutschesten aller deutschen Ströme!

Das ist der Gesichtspunkt, der den Kanal *fordert;* was sonst für den Kanal spricht, soll zum Bau ermutigen, soll gegenüber allen denen den Ruf nach dem Kanal rechtfertigen, die kleinen Geistes sind.

Die wirtschaftliche Erschließung Koreas

von Fritz Wertheimer, Berlin

(Schluß).

IN einer jungen Kolonie, wie Korea sie darstellt, und bei den heftigen Widerständen, die jahrelang in Verschwörungen und Aufständen sich äußerten, ist es begreiflich, daß die Aufrechterhaltung von *Ordnung* und *Frieden* zunächst einmal allen wirtschaftlichen Wünschen und Zielen vorangeht. Zweifellos spielt eine gute *Justiz* hier die Hauptrolle. Die Japaner haben die lauten Vorwürfe von koreanischer und fremder Seite über die Anwendung der Folter in den Gefängnissen und in der Untersuchungshaft nicht ganz einwandfrei widerlegen können, aber in der Organisation ihres Justizdienstes, der sich auf 68 Amtsgerichte, 8 Landgerichte, 3 Oberlandesgerichtshöfe und ein Reichsgericht stützt, um einmal diese unsere Bezeichnungen auf das koreanische Schema anzuwenden, sind zweifellos viele Verbesserungen eingeführt worden. Es gibt jetzt 261 ordentliche Richter und 63 Prokuratoren, und in 8 Gefängnissen sind auch Strafanstalten geschaffen, die, soweit man in den Betrieb freilich hineinsehen kann, den Anforderungen der Humanität genügen können (sie waren im Jahre 1911 übrigens mit 9500 Insassen belegt, und die Steigerung dieser Zahl um 2500 im letzten Jahre ist ein Beweis, wie scharf die japanische Justiz jetzt vorgeht). Übrigens hat man auch in Korea unser System der Polizeistrafe ziemlich getreu kopiert und angeblich gute Erfolge damit erzielt.

Wichtiger aber, als diese friedliche Organisation für Recht und Ordnung ist noch die *militärische Besetzung* der Halbinsel. Die gegenwärtige Militärmacht schwankt in ihrer Stärke von 1 bis $1^1/_2$ Divisionen. Zu welchen politischen Konsequenzen die Forderung des Generalgouverneurs Terautschi der Aufstellung zweier weiterer Divisionen in Korea im Heimatlande führte, ist bekannt. Ihre Aufstellung würde über den gegenwärtigen Zweck des Schutzes gegen etwaige Angriffe hinaus deutlich die Absicht markieren, Korea als eigenen Stützpunkt für weitere kriegerische und militärische Eroberungen in der Mandschurei zu verwenden und würde die Gegnerschaft gegen das benachbarte Rußland, mit dem ja vielleicht künftig die kriegerische Auseinandersetzung noch einmal nottut, klar zum Ausdruck bringen. Vor der Hand ist diese neue Aufstellung aus Sparsamkeitsgründen unterblieben, aber sie ist damit nur aufgeschoben, nicht aufgehoben. Die Polizeimacht Japans in Korea von 6000 Polizei- und 7700 Gensdarmerie-Beamten sollte auch nach europäischer Ansicht eigentlich völlig genügen. In dieser Gesamtzahl von 13 300

Beamten stecken ungefähr 8000 Koreaner in niederen Stellungen, die man in einer besonderen Polizeischule zu ihrem Berufe ziemlich militärisch ausbildet. Bei der Beurteilung aller dieser Zahlen darf man nicht vergessen, daß hierzu eine Seepolizei kommt, der in 11 Stationen 5 Dampfer und 15 Motorboote zur Verfügung stehen und deren ergänzende Tätigkeit bei den ausgedehnten Küsten Koreas sehr wesentlich ist, besonders weil die Unruhestifter nach Unterdrückung ihrer Putsche sehr gern an der benachbarten russischen oder chinesischen Küste sich für kommende bessere Gelegenheiten zu verstecken suchen. Immerhin verloren die Japaner in kleinen Polizeigefechten im Jahre 1911 noch zwei Tote und elf Verwundete, während sie 16 Insurgenten töteten, 12 verwundeten uud 330 gefangen nahmen (deren Schicksal natürlich zumeist die Todesstrafe war). Diese Zahlen reichen zwar an die Ziffern in Formosa nicht heran, aber sie zeigen doch, wie schwer die Pacificierung der neuen Kolonie ist. Die Aufständischen verbergen sich hinter allen möglichen Deckmänteln, und deshalb ist eine scharfe Überwachung für verschiedene Gebiete eingeführt. So wird das christliche Missionswesen, jedenfalls im Anschluß an manche üble Erfahrung damit in China, mit seinen 2100 Orten mit Missonskirchen, den 307 fremden Missionaren, mit ihren 2300 eingeborenen Helfern, sowie mit den 282 000 Konvertiten in Korea scharf kontrolliert. Aber auch das japanische Missionswesen, das buddhistische, schintoistische und christliche mit seinen 84 Stationen, mit seinen 131 Tempeln und Kirchen, den 208 Priestern und seinen 89 000 japanischen und koreanischen Konvertiten wird ebenso streng überwacht. Daß die Überwachung des Vereins- und Versammlungswesens zu verschiedenen Vereinsauflösungen führte, daß die drückende Kontrolle der öffentlichen Meinung und der Presse (es gibt 22 Zeitungen, von denen 19 in japanischer und je eine in koreanischer, chinesischer und in englischer Sprache erscheinen, diese letztere aber auch von Japanern redigiert wird und sogar halboffiziös ist), insbesondere der koreanischen Zeitungen, die aus San Franzisko, Honolulu und Wladiwostok zumeist mit scharfen Protesten gegen die japanische Herrschaft kommen, zu wiederholten Konfiskationen führte (110 Beschlagnahmungen von 52 000 Exemplaren!!); daß man von 107 Büchern den Verkauf verbot und 1602 sonstige Druckschriften unterdrückte, das zeigt deutlich das System der *Militärherrschaft* und strammer *Militärdiktatur*, die eben in Korea von den Japanern mit eiserner Energie durchgehalten wird. Diese Militärherrschaft kontrolliert und unterbindet dann auch den Verkauf von Feuerwaffen, sie gründet aber auf der anderen Seite auch Feuerwehren (von denen es 35 japanische, 88 koreanische und 38 gemischt japanisch-koreanische gibt) und organisiert den Waldschutz, und diese Militärherrschaft hat sogar alle zweifelhaften Häuser und Restaurants in Seoul und gewiß auch in anderen größeren Städten nun richtig in die echt japanischen Yoschiwaras zusammengedrängt und kaserniert. Gewiß ein Beweis, wie vielseitig und gewandt, aber auch praktischen Erfordernissen und tatsächlichen Bedürfnissen entsprechend diese japanischen kolonialen Militärs ihrer Aufgabe obliegen!

Wie stark in der koreanischen Verwaltung die militärischen Rücksichten überwiegen, ergibt sich auch aus einer Betrachtung der *Kolonialfinanzen*. Die sind ja überhaupt recht kompliziert. Früher bezahlte der japanische Staat während der Periode der Generalresidentur alle Ausgaben, die die kaiserlich koreanische Regierung selbst nicht aus Steuern und Abgaben decken konnte. Das waren immerhin von 1907 bis 1909 recht erhebliche Summen: 27, 31 und 22 Mill. Yen. Im Jahre 1910 wurde mit der Annexion die Sache im Prinzip etwas anders, Japan sollte in Zukunft nur noch die Fehlbeträge ersetzen, während als Ziel die eigene Finanzwirtschaft der Insel aufgestellt wurde. Dieser „Fehlbetrag“ war im Jahre 1910 aber auch 26 Mill. Yen, und im Jahre 1911 auch noch 23 Mill. Yen, und die Kosten für die militärische Besetzung machten dabei stets etwa die Hälfte der ganzen Fehlbeträge aus. Das Budget für 1912 ist infolge der durchgeführten Verwaltungsreform nun etwas besser und klarer geworden. Wir finden da 26,7 Mill. Yen ordentliche Einnahmen, von denen die gesamten Steuern etwa 11 Millionen Yen und ebenso viel auch die Eisenbahnen bringen. Daneben gibt es 26,2 Mill. Yen außerordentliche Einnahmen, die ungefähr zu gleichen Teilen aus der Begebung von Anleihen und aus Zuschüssen vom Haushalt des Mutterlandes bestehen. Demgegenüber stehen ordentliche Ausgaben von 30 und außerordentliche von 22 Mill. Yen. Unter den ordentlichen Ausgaben finden wir Kosten der Zentral- und Lokalverwaltung mit 7,3, des Gerichts- und Gefängniswesens mit 2,6, der Polizei mit 2,9 und der Eisenbahn mit ungefähr 10 Mill. Yen, während der Zinsendienst der Anleihen immerhin 2,4 Mill. erfordert. Die Kosten für die Unterhaltung des Militärs aber hat man ganz auf den Haushalt des Mutterlandes übernommen in der richtigen Erkenntnis, daß das Heer viel weitergehende Aufgaben in Korea hat, als den reinen Interessen der Kolonie selbst entspricht. Da die Polizei auch von den außerordentlichen Ausgaben noch 1,2 Mill. beansprucht, ist sie ja mit insgesamt 4,1 Millionen reichlich genug dotiert! Daß die außerordentlichen Ausgaben für Wege- und Eisenbahnbauten, für Häfen und Wasserwerke in den nächsten Jahren noch recht erheblich sein werden, erscheint klar, denn der Beharrungszustand, in dem in der Hauptsache ein ordentliches Budget genügt, ist in Korea noch lange nicht erreicht. Derartige außerordentliche Ausgaben sind auf etwa 90 Mill. Yen ver-

anschlagt, und im Budget des Jahres 1912 werden davon etwa 13 angefordert, während ungefähr 40 Mill. schon dafür ausgegeben sind. Es wäre auch unbillig, diese Ausgaben auf die wirtschaftlich schwachen Schultern Koreas selbst legen zu wollen, wo die sehr komplizierte Steuer einer Abgabe vom ländlichen Ertrage, die Steuern auf ländliche und städtische Gebäude und andere nach ihrer Umwandlung aus einer Naturalienabgabe in eine Geldsteuer sehr schwankend und gering im Ertrage sind. Die Verbesserung und Steigerung dieser Steuerquellen kann auch nur so langsam erfolgen, als die Bildung und das Steuerverständnis des doch sehr zurückgebliebenen koreanischen Volkes sich heben. Steuern, wie die Abgabe auf alkoholische Getränke und Tabak, sowie auf Salz, Bergbau und Fischerei sind viel leichter zu kontrollieren und einzuziehen und weisen deshalb weit eher steigende Erträge auf. Aber diesen steigenden Erträgen steht auch ein steigender Zinsfuß bei den Anleihen gegenüber. Etwa 31 Mill. Yen gab es davon Ende 1911, und hatte man noch zu Beginn dieses Jahres $2^1/_2$ Mill. Yen von der koreanischen Bank zu $5^1/_2$ Proz. erhalten, so mußte man am Ende des Jahres für $7^1/_2$ Mill. schon 6 Proz. bezahlen. Allerdings hat Korea von den Jahren 1906 und 1908 her noch $6^1/_2$prozentige Anleihen zu tilgen. Die Steigerung des Zinsfußes für Anleihen im Jahre 1911 ist ja auch noch nicht ein unbedingt schlechtes Zeichen für die Finanzen der Halbinsel. Es ist klar, daß es nicht sehr heilsam für ein Wirtschaftsleben sein kann, wenn zuerst das koreanische Geldsystem verdrängt wird durch das japanische, wobei nur die japanischen Embleme auf den Münzen durch koreanische ersetzt waren, und wenn dann zwei Jahre darauf auch diese Münzen wieder aus dem Verkehr gezogen und durch rein japanische ersetzt werden. Daß dagegen die Banknotenausgabe um 5 Mill. Yen auf 25 Mill. gesteigert werden konnte und daß das Land sie bereitwilligst aufnahm, ist eher ein Zeichen für wirtschaftliche Besserung. Dafür spricht ja u. a. auch die Errichtung von drei Clearing-Häusern zur Förderung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs in Seoul, Fusan und Tschemulpo, ferner die Tatsache, daß die Bank von Chosen im zweiten Halbjahre 1911 ihre festgesetzten 6 Proz. Dividende bezahlen konnte, ohne, wie bisher, eine Regierungssumme als Subvention für diesen Zweck in Anspruch nehmen zu müssen. Für eine wirtschaftliche Besserung spricht auch die starke Ausdehnung der Agrikultur- und Industriebanken, sowie der kleinen Volks- und Genossenschaftsbanken, die größtenteils auf Anregung der Regierung hin überall im Lande Zweigstellen begründet haben. Diese Neubegründung von Zweiganstalten hat denn auch allmählich mit dem *monatlichen* Zinsfuß von 5—20 Proz. für kleinere Darlehen aufgeräumt. Immerhin war eine besondere Verordnung dazu nötig, die im November 1911 den Jahreszinsfuß für ein Darlehen unter 100 Yen auf höchstens 30 Proz., für Darlehen von über 100 bis zu 1000 Yen auf höchstens 25 Proz. und für höhere Darlehen auf höchstens 20 Proz. festsetzte und höhere Zinsfüße für ungesetzlich erklärte. Allmählich wird es so besser. Ganz allmählich steigen auch die Arbeitslöhne und bekommt man überhaupt Arbeiter für Arbeiten außer dem Hause, bekommt man auch unverheiratete koreanische Frauen und Mädchen als Arbeiterinnen zum Beispiel für die Zigarrettenindustrie der Amerikaner in Seoul. Mit der steigenden Erkenntnis von dem Werte des Geldes und dem steigenden Vertrauen in die Ehrlichkeit und Friedlichkeit der japanischen Herrschaft werden dann auch die Arbeitsgelegenheiten und die Löhne für die japanischen und koreanischen Arbeiter sich bessern.

Bestimmend für die wirtschaftlichen Verhältnisse in Korea wird für lange Zeiten, man möchte sagen, für immer, der Ertrag der *landwirtschaftlichen Arbeit und Betätigung* seiner Bewohner bleiben. Die Anlage von japanischen Schulen und Musterfarmen schon in der Protektoratszeit zeugt von der richtigen Erkenntnis dieser Tatsache. Diesen Einrichtungen sowie der streng durchgeführten Verbesserung der Wege und Verbindungen, der Bewässerungssysteme und des landwirtschaftlichen Kreditsystems verdankt Korea eine Steigerung seiner Reisproduktion im Jahre 1911 gegen das Jahr 1909 um 36 Proz. auf 18 Mill. hl, eine Steigerung der Weizen- und Gerstenproduktion um 38 Proz. auf 8 Mill. hl, der Baumwollproduktion in koreanischer Baumwolle um 39 Proz. auf 179429 Zentner, und eine Steigerung der Baumwollproduktion in amerikanischer Aussaat um 508 Proz. auf 32845 Zentner. Die Steigerung in der Produktion von Seidenkokons betrug 68 Proz., die Steigerung der Viehproduktion 44 Proz. u. s. f. Wenn wir bei diesen relativen Zahlen auch nicht vergessen dürfen, daß Korea bisher in einem Zustande wirtschaftlicher Rückständigkeit befangen war, wie er für den Fremden überhaupt schwer auszudenken ist, und wenn auch die jetzt erreichten Zahlen noch lange nicht die wirkliche Leistungsfähigkeit des Landes darstellen, so bedeuten sie doch ansehnliche Erfolge der japanischen Politik. Das in Anbau genommene Land hat sich denn auch um 18 Proz. vergrößert. Man geht immer mehr an die Beseitigung der Ödländereien, so daß das unter Kultur genommene Land der Halbinsel jetzt immerhin schon etwa $12^1/_2$ Proz. des ganzen Grund und Bodens ausmacht. Gleichwohl gibt es aber noch etwa 60 Proz. verödet daliegenden Landes, das zum größten Teile im Staatsbesitz sich befindet. Ein besonderes Gesetz versucht eine Ermunterung zur Inangriffnahme der Bebauung derartiger Ländereien zu geben und sichert Steuerfreiheit und spätere günstige Kaufmöglichkeiten für solche Versuche zu. Aber nur 38 Japaner und Koreaner machten von diesem Angebot Gebrauch, ein klarer Be-

weis, wie schwierig es immer noch in der Kolonie, wie ja übrigens auch in der japanischen Heimat ist, für landwirtschaftliche Zwecke ausreichende Kapitalien zu erhalten. In der Hauptsache macht diese Beseitigung der Ödländereien nur da Fortschritte, wo gleichzeitig die Verbesserung der Bewässerung gründlich geregelt wird. Korea besaß einst, wie ja auch Formosa, ein glänzendes Bewässerungssystem, das nur der Verlotterung des gesamten Volkes zum Opfer gefallen ist. Etwa 4000 derartige früher vorhandene Systeme sind festgestellt worden. Im Jahre 1911 sind von diesen alten Systemen 63 mit Regierungsunterstützung wiederhergestellt worden, aber was will diese kleine Zahl für ein derartiges Land besagen! Japan versuchte sein Heil mit privaten Wasserbaugenossenschaften und hat damit auch ganz gute Erfolge erzielt, die allerdings erst in der Zukunft sich so recht geltend machen werden. Neben dieser Wasserfrage ist eine Verbesserung des Aussaatmaterials nötig, der sich die japanischen Musterfarmen und Schulen mit Eifer widmen, ebenso wie sie unermüdlich tätig sind, den Koreanern die verbesserten Methoden des Reisanbaues beizubringen und Scharen von Wanderlehrern über das ganze Land verteilen. 55 kleinere landwirtschaftliche Ausstellungen, etwa nach deutschem Muster organisiert, gaben 57000 Besuchern Gelegenheit zum praktischen Anschauungsunterricht und stachelten den Konkurrenzeifer an. Die größte Musterfarm in Suigen befaßte sich hauptsächlich mit dem Reisbau, der Viehzuchtverbesserung durch Einfuhr von Berkshire-Schweinen und Simmenthaler Kühen, mit der Seidenraupen- und Maulbeerbaumzucht u. s. f. Auch Obstplantagen nach dem Muster der Erfahrungen im Hokkaido sind jetzt an verschiedenen Orten entstanden. In Mokpo arbeitet nach wie vor die Baumwollplantage mit guten Resultaten. Schwieriger ist es, die Seidenraupenzucht dem koreanischen Volke näherzubringen, denn dazu gehört jahrzehntelanger Betrieb in der Stille der Bauernstube, ein eingewurzeltes Verständnis für das Behandeln der Raupe u. s. f. Aber es geht doch auch damit voran, die Zahl der Maulbeerbäume wächst, und die Zahl der Familien, die sich mit der Seidenzucht abgeben, hat um 10000 im letzten Jahre zugenommen. Die Zunahme des Viehbestandes im letzten Jahre um 200000 Kühe, 1000 Pferde, 1500 Esel, 7000 Schweine, 1000 Ziegen und 625000 Geflügel beweist, daß die japanischen Bemühungen nicht ganz ohne Erfolg sind. Der Export von Vieh nach dem vieharmen aber doch Fleisch konsumierenden russischen Asien, der von China her sogar so lohnt, ist aus dem koreanischen Nachbargebiet natürlich noch viel ertragreicher. Aber auch das vieharme Japan importiert für seinen steigenden Fleischbedarf gern die Erzeugnisse der Kolonie. Eine japanisch-koreanische Landwirtschaftsgesellschaft, ganz ähnlich der deutschen Landwirtschaftsgesellschaft, mit Zweigvereinen und unter Führung der Regierung, sorgt für Leben und Fortschritt in der Landwirtschaft. Daneben arbeitet mit einer Regierungsunterstützung von 300000 Yen pro Jahr, die für 8 Jahre zugesagt ist, die Oriental Development Company an der Seßhaftmachung von Bauern, sie verleiht Zuchttiere, gibt Zuchtprämien, verkauft Obstbaumstecklinge u. s. f. Vor allem aber borgt sie ländlichen Interessenten kleine Kapitalien.

Ein ungeheures Kapital ist in Korea im Laufe der Jahrhunderte verwüstet worden durch den Raubbau in der *Forstwirtschaft*, durch das schrankenlose Niederschlagen des Holzes zu Wohn-, Bau- und Brennzwecken (Der Koreaner heizt ja seinen Kang, eine Messingröhre unterhalb des Lehmfußbodens seiner Hütte, das ganze Jahr hindurch, Sommer wie Winter, weil er gewöhnt ist, auf diesem geheizten Boden zu schlafen). Auf diese Weise ist Mittel- und Süd-Korea gerade an den belebtesten Stellen völlig von Wald entblößt worden. Es bestehen 73 Proz. der ganzen Insel aus Wald, oder besser aus Hügeln, die sich für die Waldwirtschaft und zum Teil nur für sie eignen. Heute fehlt es an Brennholz, und man baut Lehmhütten, während der Mangel einer Regelung und eines Festhaltens der Niederschläge der Landwirtschaft schweren Schaden bringt und Flußüberschwemmungen mit Hungersnöten und viel Elend ganz wie in China die Regel bilden. Schon beginnen aber auf den Hügeln rings um Seoul wieder die japanischen Wälder zu grünen. Was Deutschland drüben in Tsingtau vorbildlich für den ganzen Osten geschaffen, wird hier von den Japanern im großen Stile nachgeahmt. Ein Waldinventar, wenn man das so nennen darf, ist angelegt, die Grenzen der Staats- und Privatwaldungen sind bestimmt worden, neue Waldbaumsorten wurden aus Japan importiert, an den flutengefährlichen Stellen wurden Abschlagverbote erlassen, die Wälder, in deren Schatten und stiller Ruhe Königsgräber liegen, wurden als eine Art Nationalparks aufgelassen, und Musterstationen, Stecklingszüchter u. s. f. begannen die Arbeit. Man verteilte unentgeltlich Bäumchen (im Jahre 1911 zogen die Stationen 23 Mill. Bäume, und es wurden frei und kostenlos 6 Mill. Bäume verteilt, und am 3. April 1911, einem Nationalfeiertag der Japaner, wurde der erste „Baumtag" abgehalten, an dem jedermann einen Baum pflanzen sollte. 4,7 Mill. Bäume wurden da gepflanzt, von denen 70 Proz. ungefähr gut anschlugen). Ganz abgesehen von dem klimatischen und agrikulturellen Nutzen einer solch großzügigen Agitation ist auch schon der materielle Wert derselben zu spüren. Die Einfuhr, die noch im Jahre 1911 nahezu 2 Mill. Yen an Holz betrug, wird bald aus dem koreanischen Budget verschwinden.

Freilich ist dazu, zur Erschließung der Yaluwälder insbesondere, wie auch zur Förderung der landwirtschaftlichen Arbeit, ein gut Teil an *Verkehrserschließung* nötig. Man hat berechnet,

daß eine Reihe von Flußverbesserungen die Überschwemmungsgefahr bedeutend hindern könnte und dabei einen leichteren Bootsverkehr erlauben würde. Man hat weiter eine Rechnung aufgemacht, daß ein Straßennetz in einer Ausdehnung von mindestens 10000 km zu bauen sei, wolle man dem inneren Verkehr genügen. Ein nach der Annexion aufgestellter Plan sieht davon zunächst in den nächsten 4 Jahren den Bau von 1300 km mit einem Kostenaufwand von 10 Mill. Yen vor; man hat dazu die Straßen in 4 Klassen eingeteilt, je nach ihrer Wichtigkeit, wobei natürlich die militärischen Durchgangsstraßen und Verbindungslinien zwischen den strategischen Punkten die Hauptrolle spielen. Man darf auch nicht vergessen, daß Überschwemmungen und Arbeitermangel diesen Straßenbau mehr als in anderen Ländern aufhalten und verteuern, während andererseits das schon erwähnte System des *„puyok"*, wonach die Bauern zu gewissen Zeiten zu einer Art Straßenbaufrohndienst herangezogen werden können, kleinere Arbeiten erleichtert. Der Strassenbau gibt natürlich in den wenigen Städten des Landes auch Gelegenheit zur Verbesserung der sanitären Einrichtungen, der Kanalisation u. s. f. Korea hat heute etwa 850 Meilen Eisenbahn, deren Einnahmen aus dem Passagierverkehr im Jahre 1911 auf 3 Mill. Yen (gegen das Vorjahr + 400000) und aus dem Frachtverkehr auf 2,6 Mill. Yen (+ 215000) angewachsen sind, während der Reingewinn um 340000 Yen auf 635000 gestiegen ist. Bei diesen Ergebnissen spielt naturgemäß der neu erschlossene Durchgangsverkehr von Japan nach Europa vermittelst des „Korea-Mandschurei Expreßzuges" eine nicht geringe Rolle. Wenn erst noch die Seoul-Wönsan, oder wie sie jetzt heißt, die Keijo-Gensanlinie quer durch die Insel eröffnet sein wird, und wenn, die Linie hinunter nach dem Baumwollgebiet und dem Hafen von Mokpo fertiggestellt sein wird, dann wird der Verkehr noch weiter anschwellen. Die gesamten Ausgaben für das Bahnnetz haben heute schon die hübsche Summe von 36 Mill. Yen erreicht, und bis 1915 kommen nach dem Voranschlag weitere 31 Mill. Yen dazu. Demgegenüber spielt der Küstenschiffsverkehr, abgesehen vom Fährbootsverkehr Fusan-Japan, noch eine geringe Rolle. Die deutsche Flagge vor allem ist in Korea fast ganz verschwunden. Aber alles, was sonst für das Verkehrswesen und seine Erschließung in Zahlen sprechen kann, das weist auch wirklich ordentliche Steigerungen auf: Postverkehr in Brief- und Geldpost, Postsparkassenwesen, Telephon- und Telegrammverkehr sind in den letzten Jahren ungeheuer zur Entwicklung gebracht worden. Die drei wichtigsten Häfen des Landes: Fusan, Tschemulpo und Tschinnampo richten sich erst langsam auf den kommenden Verkehr ein. Man hat für alle drei Häfen Pläne in drei Stadien des Bautempos vorgesehen: das erste Stadium ist im Jahre 1910 erreicht worden, es umfaßte auch noch 8 kleinere Häfen und erforderte ungefähr 10 Mill. Yen. Das zweite Stadium reicht bis 1916 und wird etwas über 8 Mill. kosten, und vom dritten Stadium, das erst vollends den japanischen Weltmachtsträumen Rechnung tragen wird, kann man weder den Plänen, noch den Kosten nach heute schon überhaupt sprechen!

Freilich ermuntert ja das *Steigen des Handels* zu allerhand Hoffnungen. Der Gesamthandel ist von 1902 bis 1911 von 22 auf 72 Mill. Yen gestiegen! Und Japan darf sich besonders seines Erfolges rühmen, denn es besitzt 65% von diesem Handel in seinen Händen, 63% des Importes und 70% des Exportes. Das ist ein wirklicher Erfolg nationaler Kolonialpolitik. Großbritannien hat nur 14,6, China 10, Amerika 8%, und wenn auch Deutschland im Jahre 1911 seine Einfuhr nach Korea an Anilinfarben, Maschinen usw. derart steigern konnte, daß sie das Dreifache des Vorjahres betrug, so waren es doch eben nur 1,3 Mill. Yen in der Einfuhr und 20000 Yen in der Ausfuhr. Aber auch Deutschlands Chancen werden mit der wachsenden Kultivierung des Landes steigen.

Was nun schließlich die *Industrialisierung* des Landes anlangt, so hatten die Japaner von jeher, noch lange ehe sie Korea besetzten und erhielten, ihre Hoffnung auf den Reichtum des Landes an *Mineralien* und *Kohle* gesetzt. Wiederum sollen ein paar Zahlen belegen, ob diese Hoffnung sich erfüllte. Von 1907 bis 1911 stiegen die Werte der Förderung von Gold von 2,5 auf 4,4 Mill. M, wozu noch Waschgold, Gold- und Silber-, sowie Gold- und Kupfergestein kommen. Die Förderung von Eisenerzen stieg von 7000 auf 182000 Yen, die von Kohle von 13000 auf 550000 Yen. Das ist zwar eine hübsche Steigerung, aber es sind gewiß keine überwältigenden Zahlen im ganzen, und hier sind die japanischen Hoffnungen zweifellos bis jetzt grimmig enttäuscht worden. Darüber hilft alle Mühe und Arbeit nicht hinweg. Dabei gibt es 42 Konzessionen für Gold- und Silberminen und 2 Konzessionen für die in Japan so dringend nötig gebrauchten und bisher nur aus China bezogenen Eisenerze, und Maschinen für Bergbau sind von jedem Einfuhrzoll befreit, während Minenprodukte zollfrei das Land verlassen dürfen! Was will hier ein Produktionswert von 6 Mill. Yen und ein Überschuß über das Vorjahr von 12000 Yen besagen! Merkwürdig und aus der japanischen Statistik absolut nicht klar unterscheidbar ist, daß die ganze Produktion an Mineralien im Jahre 1911 wie gesagt nur 6 Mill. Wert hatte, die Ausfuhr an mineralischen Produkten aber mit 12,3 Mill. ausgewiesen wird. Zu erklären wäre das allerdings nur durch einen rapid gestiegenen Abfluß von gemünztem Gold, und das wäre gewiß kein Vorteil für das Wirtschaftsleben überhaupt. Von den angeblich großen Eisenerzfunden und der künftigen Versorgung der ganzen japanischen Industrie mit koreanischen Erzen ist es völlig still geworden, gewiß

zum großen Bedauern der japanischen Volkswirte, die so sehnlich auf die Erze warten. Unter dem Mangel an Bodenschätzen leidet natürlich auch die *Industrie* Koreas selbst. Man braucht nur zu erwähnen, daß es unter den 67 größeren Gesellschaften in Korea, die ein Kapital von 25 Mill. Yen repräsentieren, 9 gibt, die landwirtschaftlichen Zwecken, 20, die Handelszwecken dienen. 14 dagegen mit dem Riesenkapital von ganzen 2,8 Mill. Yen befassen sich mit Industrie, 4 mit Bergbau, 9 mit Gas- und Elektrizitätswerken, 7 mit Verkehrseinrichtungen und schließlich 3 mit Fischerei. Da helfen dann der fehlenden Industrie auch alle Schulen und Subventionen nicht auf die Beine. Mehr Erfolg hatten die japanischen Bestrebungen auf Hebung der Fischerei. Obwohl die Zahl der Fischerei-Lizenzen mit Recht sich verringert hat — es gibt deren immer noch 10000! —, ist das Ergebnis besser geworden, die Boote sind größer, die Methoden berechneter, der Durchschnittsfang eines Bootes ist höher geworden, und der Gesamtwert der Fischerei stieg von 3,9 auf 4,3 Mill. Yen.

Gewaltig sind auch die Veränderungen, die im Sanitätswesen der Kolonie in wenigen Jahren vor sich gegangen sind. Die Zahl der an Epidemien Erkrankten (Cholera, Typhus, Diphterie, Dysenterie, Pocken) betrug im Jahre 1908 3289, von denen 876 starben. Diese Zahlen schnellten zwar im Jahre 1911 auf 6604 und 1226 in die Höhe, aber das dankt man nur einem verbesserten System der Registrierung dieser Krankheiten, für die jetzt überall Meldepflicht besteht, und man muß auch das Wüten der Pest in der Mandschurei und Nordchina in Rechnung stellen, die nach Korea immer herüberreichte. Jetzt ist die Zahl der Impfungen von 500000 im Jahre 1908 auf 3 Mill. im Jahre 1911 gestiegen, die Zahl der amtlichen Ärzte ist vermehrt worden, in 160 kleineren und größeren Hospitälern gibt es 912 Ärzte und viele Hunderte von Heilgehilfen und Schwestern. Die Straßenreinigung, Kanalisation und alles, was mit der öffentlichen Gesundheit zusammenhängt, ist von den Japanern, den gelehrigen Schülern westlichen Fortschrittes, auf den besten Stand gebracht worden, der überhaupt in einer derartigen neuen und bisher so herabgewirtschafteten Kolonie denkbar ist. Gleichzeitig verbessert sich das gesamte Erziehungs- und Schulwesen, und hier werden die besten Keime künftiger guter Ernten gelegt.

Man sollte sich mehr, als es bisher geschah, hüten, von Japanfreunden und Japanfeinden zu sprechen, eine Scheidung, die leicht zu Ungerechtigkeiten verführt. Man sollte vielmehr teilen in solche, die sich die Mühe geben, sich in die japanische Arbeit und die Pläne und Ziele dieses Volkes zu vertiefen, und solche, die nur oberflächlich und ohne jede Kenntnis urteilen, dann würde man unter der ersten Kategorie vielleicht auf viele stoßen, die gefährliche Ziele dieser Politik erkennen wollen oder die gar von dem Drohen einer gelben Gefahr phantasieren. Aber ich glaube, alle würden anerkennen, daß in Japan *tapfer und fleißig mit Anspannung aller Kräfte gearbeitet* wird. In der japanischen Kolonialarbeit zeigt sich so recht, was der Japaner, unbeeinflußt von den Hemmungen seiner heimischen Tradition, leisten kann. Hier kann er die Erfahrungen aus dem Auslande verwerten, auf eigene Initiative hin neue Wege gehen und neue eigene Erfahrungen sammeln, die viel wertvoller sind als die bloß übernommenen, die doch vor eigenen Fehlern nicht bewahren. In Formosa und Korea kann man sehen, was Jung-Japan auch an Friedens- und Kulturarbeit zu leisten vermag. Gewiß, die Schattenseiten fehlen nicht, und sie werden natürlich gerade von Japanern nicht gern betont. Nichts ist gefährlicher als der Wahn, den man bereits im jungen Japan trifft, und der alles Europäische schon als zweitklassig, und nur alles Japanische als erstklassig betrachtet. Japans Erfolge sind groß, seine kolonialen Ziele sind noch größer. Überall ist äußerste Kraftanspannung das Geheimnis des Erfolges, überall kluges Handinhandarbeiten von Militär- und Zivilverwaltung, Beamtentum und Kaufmannschaft. Korea, das Land der Morgenfrische, hat in Japan wirklich einen neuen Herrn bekommen, der ihm Kultur und wirtschaftlichen Aufschwung bringt. Es ist schmerzlich, daß die sprachlichen und ethnologischen Eigenheiten des koreanischen Volkes darüber verschwinden werden. Aber, wenn es nicht durch Grausamkeit und militärische Dezimierung, sondern durch kulturelle Siege geschieht, so mag das hingehen. Denn die Abgeschlossenheit des „hermit kingdom" ist auf ewig dahin, und Japan ist unter den jetzigen Umständen eben das einzige und bestgeeignetste Land, Korea in die Mitte des Weltverkehrs und der Weltwirtschaft zu bringen, in die es gehört.

Der persönliche Einfluß in Handelsgesellschaften

von Ludwig W. Schmidt, London.

Die Anerkennung der beschränkten persönlichen Haftung in dem modernen kaufmännischen Gesellschaftswesen und ihre immer mehr steigende Anwendung selbst bei kleinen geschäftlichen Unternehmungen in der Form der G. m. b. H. hat eine wesentliche Umwälzung in der persönlichen Stellung des Kaufmanns zu der Firma, der er seine Tätigkeit gibt und von welcher er seine Einnahmen zieht, hervorgebracht. Während früher bei der offenen Handelsgesellschaft jeder einzelne der Teilhaber voll und ganz für Wohl und Wehe seiner Firma eintreten mußte, ist er

heute in der Lage, seine Beziehung zu derselben in gewisse Grenzen einzuschließen. Der Verlust der G. m. b. H. ist nicht notwendigerweise sein eigener Verlust, ebenso wie sein eigener Verlust nicht den Ruin des Geschäftes bedeuten muß, dem er vielleicht seine Einnahmen verdankt. Aus den Teilhabern mit persönlicher voller Verantwortung werden Aktionäre, und an Stelle der von den Teilhabern persönlich vertretenen Firma ist ein neues juristisches Wesen getreten, das unabhängig von jedem einzelnen der vielen Teilhaber lebt und das erst ordentlich aufgewunden werden muß, ehe seine Existenz als beendet betrachtet werden kann. Während der letzten Jahre ist die Zahl dieser juristischen Individuen in außergewöhnlicher Weise gestiegen, was zeigt, daß die moderne Tendenz sich heute mehr und mehr von der offenen Handelsgesellschaft wendet und daß dieselbe schließlich sehr wahrscheinlich ganz von der Aktiengesellschaft in ihren verschiedenen Formen verdrängt werden wird. Es hat keinen Zweck, hier auf die Vor- und Nachteile dieser Entwickelung einzugehen; was untersucht werden soll, ist der Einfluß, den diese Entwickelung auf den Kaufmann gehabt hat.

Aktiengesellschaften und kleinere Gesellschaften mit beschränkter Haftung mögen aus den verschiedensten Gründen in das Leben gerufen werden, der technische Vorgang ist aber immer nur auf zwei verschiedene Wege beschränkt. Einmal nämlich die Umwandlung von bestehenden offenen Geschäften in Aktiengesellschaften, einerlei ob diese früher in einer Hand gelegen haben oder aber auf Grund eines Gesellschaftvertrages zwischen zwei oder mehreren Teilhabern bestanden, oder die Neugründung von Gesellschaften zu einem bestimmten Zwecke, für welchen sich eine Anzahl von Individuen zusammenschließt. Nicht alle diese Individuen brauchen unbedingt an der Arbeit des Geschäftes teilzunehmen. In den meisten Fällen wird sogar ein großer Prozentsatz der Aktionäre einer Gesellschaft lediglich das Kapital geben, um mit ihm die gewünschte Arbeit auszuführen. Daß diese Arbeit mit Erfolg durchgeführt wird, wird aber einigen wenigen überlassen werden, welche von den Aktionären als besonders für diesen Zweck befähigt angesehen werden. Die Aktionäre wählen also aus ihrer Mitte einen oder mehrere Personen, welche sie mit der Vertretung ihrer Interessen beauftragen. Diese Personen sind die eigentlichen Leiter des Unternehmens, von ihrer Befähigung hängt das Schicksal des Unternehmens selber ab und damit auch die wichtige Frage, ob es erfolgreich ist und seinen Aktionären den erwünschten Gewinn bringen wird.

Es ist daher ganz klar, daß die Persönlichkeit, trotz der größeren Unpersönlichkeit der Gesellschaft selber, bei ihrer Bildung und Führung eine große Rolle spielt, ja daß in vielen Fällen das Wohl und Wehe derselben von der Tüchtigkeit der Personen, welche zu ihrer Führung berufen worden sind, abhängt. In allen solchen Fällen, wo eine bereits bestehende Firma in eine Gesellschaft umgewandelt wird, dürfte es wohl meistens die Regel sein, dass der frühere individuelle Eigentümer des Unternehmens auch sein neuer Leiter wird. Entweder nämlich behält er kraft seines früheren Besitzrechtes so viele Aktien in der Hand, daß er unbedingt eine Majorität hat und daß seine Stimme daher ausschlaggebend sein muß, oder die Aktionäre werden sich sagen, daß er als der am besten mit dem Geschäfte vertraute am besten in der Lage sein muß, dasselbe auch weiter zu entwickeln. In einem solchen Falle tritt also dann überhaupt keine Änderung ein. Der Direktor ist derselbe Mann, der das Geschäft schon früher geleitet hat, und soweit der persönliche Einfluß in Frage kommt, bleibt alles beim alten. Die Tatsache selber, daß die Gesellschaft inzwischen nicht mehr aus einem Mann besteht, sondern aus einer Gruppe von Männern, ändert nichts. Eine Änderung mag allerdings insofern eintreten, als Gläubiger der Gesellschaft die Sicherheit, welche die neue Gesellschaft zu bieten hat, nicht mehr als so gut ansehen wie früher, wo vielleicht das große Vermögen eines Mannes voll für die Unternehmungen des Geschäftes veranwortlich war. Dieses ist eine unter Umständen sehr wichtige Erwägung, die in vielen Fällen übersehen wird und dann zu ernstlichen Schwierigkeiten führt, selbst wenn die alten persönlichen Eigentümer in der Leitung einer aus einem alten Geschäfte gebildeten Gesellschaft geblieben sind. Die Geschichte des modernen Gesellschaftswesens kennt eine Menge solcher Beispiele. Andererseits hat die Umwandlung in Gesellschaften auch sehr oft zu der weiteren Förderung der Unternehmungen beigetragen.

Übrigens sind solche Umwandlungen von berühmten Ein-mann-geschäften in Gesellschaften sehr oft erfolgt, um die Nachfolge des besten Mannes in der Leitung dieser Unternehmungen zu sichern. Weitsichtige Väter haben ihre Geschäfte zu Gesellschaften gemacht, um diese vor der Unfähigkeit ihrer Söhne zu sichern, indem sie diesen nur einen Aktienanteil überließen, während sie selber die Existenz des Werkes durch die Bestellung eines geeignet erscheinenden Mannes in das Direktorium sicherten.

In den Fällen, wo sich eine Anzahl von Interessenten zur Gründung einer neuen Gesellschaft für einen gewissen Zweck zusammentun, mag die Auswahl der Persönlichkeit noch von größerer Bedeutung sein, als wenn es sich darum handelt, den geeigneten Leiter für eine bestehende Firma zu finden. Die Unternehmer einer neuen Gesellschaft werden nicht immer selber alles notwendige Kapital zusammenbringen können. Sie sind daher gezwungen, das weitere Publikum zur Unterstützung anzurufen. Dieses aber setzt voraus, daß sie selber und die

Männer, die sie an die Spitze ihrer Unternehmung zu rufen gedenken, das Vertrauen des Publikums haben. Sehr wahrscheinlich hat diese Erwägung zu der Formierung der „populären“ Direktorate geführt. Das Direktorat einer Gesellschaft mit seinem Präsidenten an die Spitze ist eine Ansammlung von Persönlichkeiten, welcher die Aktionäre das Schicksal ihrer Gesellschaft anvertrauen. Von der Leistungsfähigkeit dieser Leute hängt daher auch das Vertrauen ab, das die Gesellschaft sowohl bei ihren Aktionären als auch bei ihren sonstigen Gläubigern genießt. Während natürlich auch jeder einzelne Aktionär in der Lage ist, bei den Generalversammlungen einen persönlichen Einfluß auf die Aktionen der Gesellschaft, deren Mitglied er ist, auszuüben, so fällt diese Arbeit doch in allererster Linie auf die Direktoren, und diese sind daher nicht allein die berufenen Vertreter der Gesellschaft, sondern sie drücken ihr auch mehr oder weniger den Stempel ihrer Persönlichkeit auf.

Man hat die Befürchtung ausgesprochen, daß die Aktiengesellschaft einen gewissen degenerierenden Einfluß auf den Kaufmannstand ausüben werde. Man sagt, daß die Direktoren einer Gesellschaft nicht dasselbe Interesse an dem Gedeihen eines Unternehmens haben können, wie es die alten vollverantwortlichen Handelsherren gehabt haben. Dieses ist leicht möglich, aber man darf nicht vergessen, daß, wie die großen historischen Momente immer auch gleichzeitig einen Mann oder deren mehrere finden, die in der Lage sind, diese Momente zu ihrem eigenen Vorteil und dem der Welt auszunutzen, auch jede wirtschaftliche Entwicklung solche Männer findet oder selber groß zieht. Wie der Beginn dieses Jahrhunderts zu gleicher Zeit Männer wie Napoleon, Stein, Goethe und die große Folge von englischen Staatsleuten geschaffen hat, wie die East India Company ihre Clive, Hastings und andere fand, so hat die moderne Entwickelung unseres kaufmännischen Gesellschaftsleben einen Rockefeller, Morgan, Rathenau, Ballin und noch viele andere gefunden, welche dieser Entwicklung den Stempel ihrer Persönlichkeit aufgedrückt haben, und es liegt kein Grund vor, anzunehmen, daß sich nicht mehr solche Männer finden sollten, nachdem wir uns erst einmal an das Wesen der Aktiengesellschaft voll und ganz gewöhnt haben, nachdem diese vor allen Dingen bei einer großen Zahl von Sparern und Kaufleuten nicht mehr das Mißtrauen findet, wie dies heute, und infolge der vielen Mißbräuche, die mit dieser Einrichtung getrieben worden sind, nicht ganz unberechtigt der Fall ist.

Es ist ganz ohne Zweifel, daß erst die letzten 30 Jahre die Männer geschaffen haben, die in der Lage sind, nicht nur Aktiengesellschaften zu führen, sondern sie auch gleichzeitig zu handhaben. Während noch vor fünfzig Jahren die Wissenschaft und die Politik der Tummelplatz der Talente gewesen sind, aus denen die großen Charaktere jener Zeit erwuchsen, hat die Aktiengesellschaft heute diesen Talenten weitere Felder eröffnet, auf denen sie ihre Fähigkeiten entwickeln können, und wie die riesigen Fortschritte, welche das moderne kaufmännische Gesellschaftswesen während dieser Jahre gemacht hat, zeigen, haben diese Talente es verstanden, das ihnen in die Hand gegebene Instrument zu ihren Gunsten und zum Vorteile der ganzen kaufmännischen Welt zu benutzen.

Daß dies nicht immer so gewesen ist, beweist die Geschichte solcher Unternehmungen, wie der East India Company oder die der Hudson Bay Company. Diese Gesellschaften, die ursprünglich von einer Gruppe von unternehmenden Abenteuerern gegründet worden waren, sind langsam zu riesigen Handelsverbindungen emporgewachsen, deren Leiter aber, selbst wenn sich unter ihren Pionieren bedeutende Menschen befunden haben, langsam wieder mehr und mehr in dem Hintergrunde versanken, bis sich niemand mehr um sie bekümmerte. Wie wenige Menschen können sich noch eines der Männer erinnern, die die Geschicke der East India Company, nicht immer übrigens zu deren Vorteile, geleitet haben? Wer, außer einem ganz bestimmten Kreise, kennt die Direktoren, die über die Politik der Hudson Bay Company bestimmen? Und nichts destoweniger ist die erste Gesellschaft vielleicht die größte gewesen, welche je bestand, und die Unternehmungen der zweiten haben heute noch einen Einfluß auf die Geschicke Kanadas. Diese Gesellschaften, einmal entstanden, haben das Individuum in ihrer Leitung getötet. Der Ruhm derselben hat den ihrer Führer übertönt, und die Persönlichkeiten, welche heute die Geschicke der Hudson Bay Company zu lenken haben, müssen vielleicht kluge Geschäftsleute sein, es ist aber sehr fraglich, ob die Gesellschaft selber eine dominierende Individualität in ihren Reihen dulden könnte.

Das klassische Beispiel für den Einfluß der Persönlichkeit auf eine Landcompagnie im großen Stile ist jedenfalls Cecil Rhodes, der Gründer Rhodesias. Es war seine Persönlichkeit und sein Name, auf Grund deren das Geld gegeben worden ist, mit dem das heutige Rhodesia gebaut wurde, und seine machtvolle Energie hat die ganze Entwicklung, die diese außerordentliche Staatenbildung in einer Zeit, wo man kaum noch an die Gründung von neuen Staaten zu denken glaubte, zustande gebracht hat, hervorgerufen. Es war derselbe, aber nicht so günstige Einfluß eines anderen Mannes, der den Kongo-Staat, gleichfalls als die Gründung einer Gesellschaft, schuf und damit ein Staatengebilde ins Leben rief, dessen Existenz trotz der Macht seines Gründers weniger gesichert erscheint als die Zukunft des reinen Finanzunternehmens Rhodesia.

Ohne Zweifel hat das alte persönliche Handelsgeschäft zunächst vielleicht im einzelnen mehr große Individualitäten geschaffen als die

heutige Aktiengesellschaft. Ihre Namen mögen nicht so bekannt geworden sein, aber die Existenz einiger berühmter Handelshäuser, die einzig und allein auf Grund persönlicher Tüchtigkeit aufgebaut worden sind, zeugt für die Richtigkeit dieser Behauptung. Es ist aber sehr fraglich, ob die Geschichte dieser Häuser und der Männer, die sie schufen, groß wie sie geworden sein mögen, für den Kaufmann von heute etwas so Faszinierendes hat wie das Emporkommen der Leiter von großen Aktiengesellschaften. Es ist die Aktiengesellschaft, die zum erstenmale dem jungen und unternehmungslustigen Mann, der gleichzeitig die notwendige Begabung besitzt, die Möglichkeit gegeben hat, diese Begabung voll unter der Unterstützung eines entsprechenden Kapitales zu entwickeln. Wenn er heute in der Lage ist, sich das Vertrauen einer Anzahl von Leuten zu sichern, die ihm Geld zur Verfügung stellen können, so braucht er nicht den langen Weg des Sparens zu gehen, der ihn alt werden läßt, ehe er die notwendigen Kapitalien besitzt, um seine Pläne durchzuführen, sondern das Geld wird ihm für seine Zwecke zur Verfügung gestellt. Er beginnt jung da, wo er unter anderen Umständen aufgehört hätte. Vielleicht ist dies der Grund, warum mit Hilfe der Aktiengesellschaft so viele tüchtige Kaufleute in verhältnismäßig kurzer Zeit und vor allen Dingen noch in der Blüte ihrer Jahre die Stellung erworben haben, die sie heute dank ihrer Fähigkeiten innehaben.

Fern davon also, daß die Persönlichkeit durch die Aktiengesellschaft und die Formen der beschränkten Haftung überhaupt zerstört worden ist, scheint es, daß sie der Persönlichkeit erst wirklich die volle Möglichkeit zur Entwicklung gegeben haben. Und wer wird leugnen wollen, daß die Riesenentwicklung, welche Unternehmungen wie der Öltrust, die großen deutschen Schiffahrtsgesellschaften und viele andere genommen haben, nicht den Stempel ihrer Gründer trüge, daß diese vielleicht persönlichere geschäftliche Formationen sind, wie es je ein Privatgeschäft werden kann, das eingeengt von finanziellen Schwierigkeiten, von nicht mit dem Geschäft selber zusammenhängenden persönlichen Einflüssen sich seinen Weg ängstlich suchen muß, während die Gesellschaft die volle Gelegenheit zur freien, uneingeschränkten Entwicklung nicht nur für sich selbst, sondern auch für die Talente bietet, die an ihrer Spitze stehen.

Allerdings besteht der Einwand, daß die Gesellschaft die Möglichkeit des einzelnen zur Entfaltung seiner Persönlichkeit eingeschränkt hat, daß der Kaufmann innerhalb der Gesellschaft immer nur eine Art Beamter bleiben muß, der nicht aus ihr heraus kann, es sei denn, er macht sich selbständig und entwickelt sich daher nicht mit der Gesellschaft, sondern trotz ihrer. Dieser Einwurf ist berechtigt, aber er fällt nicht auf die Gesellschaft als solche, sondern auf das Individuum selbst. Es gibt auch im individuellen Geschäftsleben solche Kaufleute, welche ihrem kleinen Geschäft ihre Persönlichkeit aufdrücken und etwas absolut eigenes schaffen, und solche, die den Vorschriften anderer folgen, einerlei ob dieses auf Grund eines Befehles oder einfach aus Faulheit geschieht. Für solche Leute bietet weder das individuelle Geschäft noch das der Gesellschaft Gelegenheit zur Entfaltung ihrer Persönlichkeit, weil man nichts entfalten kann, was man nicht hat. Für alle die Kaufleute aber, die über eine große Individualität verfügen und es verstehen, sie nützlich nicht nur zu ihrem eigenen Vorteil, sondern auch zu dem derer, deren Kapitalien ihnen anvertraut sind, anzuwenden, bietet die Gesellschaft reichlichen Raum zur weiteren Entwicklung. Nirgends nämlich kommt die Persönlichkeit des einzelnen Großen mehr zur Geltung als dann, wenn sich viele Kleine zusammentun, um einen persönlichen Vorteil zu erringen. Der Interessen einer Aktiengesellschaft sind viele, und sie braucht Persönlichkeiten, um dieselben zu vertreten, nicht nur an dem grünen Tisch der Direktoren sondern auch im Kontor, auf der Reise und wo immer nur das Vermögen der Aktionäre zum besten Vorteil vertreten werden muß. Die Aktiengesellschaft hat eine größere Anstrengung für kommerzielle Zwecke möglich gemacht. Damit ist der Handel im ganzen gestiegen, und es sind daher heute auch mehr Persönlichkeiten notwendig, um seine Entwicklung zu fördern.

Bücherbesprechungen

Alle eingesandten Bücher werden ab nächstem Heft an dieser Stelle mit ihrem vollen Titel bibliographisch genau in der Reihenfolge ihres Einganges angezeigt. Ein Anspruch auf Besprechung wird durch die Einsendung nicht erworben. Rücksendung kann nicht erfolgen.

BEITRÄGE ZUR VOLKSWIRTSCHAFTLICHEN WÜRDIGUNG DER REKLAME von *Dr. Heinrich Herrmanns.* 8°. Verlag von Carl Ernst Poeschel, Leipzig 1913. M 2.—.

Im Verlag von Carl Ernst Poeschel, Leipzig, erschien in diesem Jahre eine Broschüre mit obigem Titel. Die Arbeit wurde mit großer Sorgfalt geschaffen und deutet auf eine umsichtige Zusammentragung des vorhandenen Materials. Die Gliederung des Stoffes, den der Autor in wenig mehr als 50 Seiten eingehend zu behandeln verstand, zeigt richtige Auffassung und Verständnis für die hohe Bedeutung der Reklame auf volkswirtschaftlichem Gebiet.

Wie der Verfasser in seinem Vorworte bemerkt, hat er Anlehnung an das große Werk Matajas (Die Reklame, Leipzig 1910) genommen. Er verstand es, mit scharfen Zügen uns ein klares Bild über die volkswirtschaftliche Bedeutung der Reklame zu entwerfen. Dadurch ist das Werk nicht nur für den Kaufmann, sondern auch für den Sozialpolitiker und Juristen wertvoll geworden.

Im allgemeinen Teil, der zuerst einen kurzen Überblick über die Entwicklung der Reklame gibt, weist der Verfasser darauf hin, daß eine volkswirtschaftlich bedeutende Reklame vorzüglich durch das sich immer mehr ausgestaltende Zeitungswesen bedingt

ist. Anknüpfend daran bespricht er die Bedeutung der Reklame für die Presse selbst und wie sich dadurch eine ganze Reihe neuer, früher nie gekannter Berufsarten entwickelt hat. Diese Berufsarten stehen entweder direkt mit dem Reklamewesen in Zusammenhang, wie z. B.: Reklameanwälte, Inseratenreisende, Annoncenacquisiteure usw. oder sie entstammen jener Berufsklasse, die im graphischen Gewerbe arbeitet.

Er behandelt weiter die verschiedenen Möglichkeiten, durch welche die Reklame auf das Publikum wirkt. Hierbei sind wohl die Schaufenster-Dekorationen, die Lichtreklame und die Geschenkreklame die erwähnenswertesten. Hand in Hand mit der Besprechung dieser Faktoren werden auch die Vorteile derselben erörtert. Die Reklame ist als Mittel zur Beschleunigung des Umsatzes unentbehrlich. (Saisonindustrie, Modewechsel). In fein durchdachter, psychologisch richtig erkannter Art beweist uns der Verfasser, daß die in entsprechendem Umfange betriebene Reklame nicht, wie vielfach der Konsument und Laie zu glauben versucht ist, eine Preissteigerung, sondern geradezu das Gegenteil, eine Preiserniedrigung bedingt!

Das nächste Kapitel ist der Besprechung des Verhältnisses zwischen Reklame und Konsumenten gewidmet. In diesem wird der Differenzierung des Wertes des einzelnen Objektes in einen Produktions- oder Kostenwert, in den Distributions- oder Tauschwert und endlich in den Konsumations- oder Gebrauchswert gebührend betont. Die daran anknüpfenden Betrachtungen sind uns ein neuerlicher Beweis für den Scharfblick des Verfassers. Im selben Kapitel wird auch der erzieherische Wert der Reklame besprochen. Die Reklame beeinflußt einerseits günstig durch die vernünftige Ordnung der Konsumation die hauswirtschaftliche Tätigkeit der Frau. Andererseits ist sie aber auch in der Lage, auf die große Masse der Bevölkerung ästhetisch-erzieherisch zu wirken. Dieser Einfluß kann sowohl mit dem kleinsten künstlerisch ausgestatteten Reklamekalender wie durch die architektonisch vollendete Form des modernen großstädtischen Kaufhauses erzielt werden.

Im zweiten Kapitel „die Reklame und der Handel" werden dem Leser neue Gesichtspunkte eröffnet, die langes und eingehendes Studium der Warenhausreklame erkennen lassen.

Besonders lesenswert ist der Abschnitt über Sozialpolitik und Reklame, in welchem Dr. Herrmanns den oftmaligen Zusammenhang zwischen Wohltätigkeit und Reklame beleuchtet. Es fallen scharfe Streiflichter auf die manchmal unwürdige Verquickung von Reklame und Wohltun (Heranziehung größerer Firmen zur Lieferung von Spenden für Bazare usw).

Im letzten Kapitel: die Reklame und der Staat lernen wir im Verfasser einen von hohen Idealen durchdrungenen Menschen kennen, der die Forderung aufgestellt wissen will, daß „Einrichtungen, welche privatwirtschaftlichen Interessen zu dienen bestimmt sind, sich nicht in Widerspruch setzen dürfen mit den Interessen der Allgemeinheit." Anschließend daran wird unter andern das Deutsche Reichsgesetz vom 7. Juni 1906 zitiert, welches gegen den unlauteren Wettbewerb gerichtet ist. Dieses Kapitel gibt uns noch eine kurze historische Übersicht über die Art und Weise der Behandlung des Reklame- und Ankündigungswesen durch die Behörden der einzelnen Staaten. So wird z. B. in manchen Staaten die Reklame besteuert. Anderenorts ist dagegen der Staat selbst Interessent und betreibt eine kräftige Reklame zur Hebung des Fremdenverkehrs, zur Heranziehung neuer Arbeitskräfte in ferne Kolonien usw. —

Dr. Heinrich Herrmanns zeigt sich als Verfasser dieser, leider nur zu kurzen Arbeit als Kenner der modernen sozialen Verhältnisse. Er beweist uns, daß er tiefes Verständnis dem Wesen der Reklame entgegenbringt. Im Interesse der Allgemeinheit wäre es freudig zu begrüßen, wenn er in eingehenderer und umfassenderer Weise die Anregungen, die er uns auf ethischem und wissenschaftlichem Gebiete gegeben hat, weiter ausbauen würde.

Dr. C. Herting.

Van der Borght, Dr. R., DAS VERKEHRSWESEN. 2. Aufl. Leipzig 1912, C. L. Hirschfeld. 8°, 650 S. Geh. M 16.—, geb. M 18.—.

Das Werk zerfällt in 6 Abschnitte: I. Das Verkehrswesen im allgemeinen; II. Der Straßenverkehr; III. Der Eisenbahnverkehr; IV. Der Wasserverkehr; V. Der Luftverkehr; VI. Der Post- und elektrische Nachrichtenschnellverkehr.

Innerhalb der einzelnen Abschnitte wird dann ungefähr gleichmäßig gegliedert in Begriff und Arten, Entwicklungsgang, volkswirtschaftliche Bedeutung, Aufgabe der öffentlichen Gewalt gegenüber der betr. Verkehrsart, Preisbildung. Jedem der 6 Abschnitte ist eine ausführliche Literaturangabe vorangestellt.

Das Werk van der Borghts kann als die umfassendste Darstellung des Verkehrswesens gelten, die wir heute haben. Wenn man berücksichtigt, daß der Verfasser in einem Bande, der noch immer handlich bleiben sollte, nahezu alle mit dem Verkehrswesen in Beziehung stehenden Fragen in den Kreis der Diskussion ziehen wollte, so kann man darüber hinwegsehen, daß nicht alle Partien gleichmäßig tief angelegt sind. Ein Wunsch kann dabei aber nicht unterdrückt werden: die historischen Exkurse, die oft mit der Treue des Chronisten geschrieben wurden, könnten eine Verkürzung erfahren zu Gunsten von Einrichtungen und Formen der Gegenwart. Ich denke vor allem an die Kapitel „Preisbildung", wo man sich gern etwas tiefer in die Probleme moderner Preispolitik einführen ließe. Daß Begriffe wie der des Pools und Ratenkampfes, des Auswandererverkehrs, der Schiffahrtsabgaben, der Charter u. a. gar nicht erwähnt werden, wird von vielen als Mangel empfunden werden. Alles in allem: etwas weniger technische Details, dafür Begünstigung wirtschaftlicher, auch privatwirtschaftlicher Fragen.

Aus der bekannten Sammlung von Wilhelm Sievers, Allgemeine Länderkunde, liegt vor der Teil NORDAMERIKA, 3., neubearbeitete und vermehrte Auflage von *Prof. Dr. Emil Deckert.* Mit 86 Abbildungen, Kärtchen, Profilen und Diagrammen im Text, 13 Kartenbeilagen, 27 Doppeltafeln in Ätzung und Holzschnitte und 10 Tafeln in Farbendruck. Lexikon-Format. 612 S. In Halbleder gebunden M 16.—. Verlag des Bibliographischen Instituts, Leipzig und Wien.

Kaum ein Land ist für unser deutsches Wirtschaftsleben von so großer Bedeutung geworden wie Nordamerika, (Vereinigte Staaten, Kanada, Mexiko.) Ein zuverlässiges Bild der gesamten wirtschaftlichen Zustände der genannten Länder bietet uns der Deckertsche Band Nordamerika. Dem Leser werden unter Benutzung vorzüglicher Anschauungsmittel die wirtschaftlichen Tatsachen vorgeführt, aber nicht in isolierter Nacktheit, sondern gewissermaßen in einer Entwickelungsreihe, die ihren krönenden Abschluß findet in einem letzten großen Abschnitt, der die Vereinigten Staaten, Kanada uud Mexiko als politische Gemeinwesen und Wirtschaftsgebiete behandelt. Dem Kaufmann und Wirtschaftspolitiker dürfte gerade dieser Teil besonders viel wertvolles Material bieten.

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG



Aus dem „Schreib-Kunst-Spiegel des Arnold Möller, Bürger, bestälter Schreib- und Rechenmeister zu Lübeck“ (aus dem Jahre 1644).

LIBRARY
OF THE
UNIVERSITY OF ILLINOIS

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN
BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS
Herausgeber: Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig
NO. 10 JANUAR 1914

Die Zünfte der „Schreib- und Rechenmeister".

Von Ed. Weber, Leipzig

BEREITS in Nr. 6, Jahrg. VI dieser Zeitschrift habe ich darauf hingewiesen, daß wir in den alten „Schreib- und Rechenschulen" unsere ältesten *Handelsschulen* und in ihren Lehrkräften demnach auch unsere ältesten *Handelsfachlehrer* zu erblicken haben. Als Begründung führte ich aus, daß diese (natürlich privaten) Schulen nicht allein von künftigen Kaufleuten und Krämern besucht wurden, sondern daß in ihnen auch im kaufmännischen Rechnen und in der Buchhaltung, sowie in der Anfertigung kaufmännischer Schriftstücke unterrichtet wurde, und zwar klassenweise sowohl wie „in der Privat". Einen besonders guten Einblick in die wirtschaftliche Lage und manche Einzelheiten der Berufsarbeit dieser „Schreib- und Rechenmeister" gewähren uns die über ihre Zünfte bekannt gewordenen Tatsachen. Man kennt mancherlei Vereinigungen der „deutschen" Schulmeister (Gegensatz: die Lateinschulmeister) überhaupt, aber zünftige Zusammenschlüsse der zu ihnen gehörenden Schreib- und Rechenmeister für sich haben sich bisher wohl nur für München (zuerst 1564), Lübeck (1585), Frankfurt a. M. (vor 1600), Nürnberg (1613) und Hamburg (1662) nachweisen lassen. Hier soll hauptsächlich von Lübeck, Nürnberg und Hamburg die Rede sein, als von Städten mit typischen und außerdem genauer bekannten Rechenmeisterinnungen.

Wann die ersten Versuche zur Schaffung von Standesorganisationen deutscher Schulmeister gemacht sind, ist nicht bekannt. Das Bedürfnis, das ihnen zugrunde liegt, ist gewiß in den verschiedenen Städten nicht gleichmäßig früh und stark aufgetreten und dann auch nicht immer gerade durch zünftigen Zusammenschluß befriedigt worden. Schon in den letzten Jahrhunderten des Mittelalters haben mancherlei behördliche Schulordnungen offenbaren Mißständen abgeholfen oder vorgebeugt. Sie setzten vor allem ein Bestätigungsrecht der Stadtbehörden fest, ordneten das Verhältnis der deutschen Schulen zu den Lateinschulen durch Bestimmung der Lehrfächer in ersteren, begrenzten auch das Schulgeld usw. Vielfach sind diese Ordnungen auf die unmittelbare Anregung durch die deutschen Schulmeister zurückzuführen, was also auch einen Zusammenschluß, wenn auch nur einen zeitweiligen, dieser Leute voraussetzt.

Die Selbsthilfe setzte erst schärfer ein, wenn die obrigkeitlichen Anordnungen unzulänglich waren oder, wie regelmäßig in jenen Zeiten, schnell in Vergessenheit gerieten, oder überhaupt nicht hätten helfen können.

Die wirtschaftlich wichtigste Bestimmung der alten Ordnungen war die Begrenzung der Schulmeisterstellen: den „verordneten", d. h. den behördlich bestätigten Schulmeistern sollten keine Winkelschulhalter ins Handwerk pfuschen. Die Bestätigung erfolgte natürlich nur nach einer, wenn auch oberflächlichen Prüfung, ob sich der Bewerber auch für sein Amt eigne. Wenn sich demnach die verordneten Schulmeister gemeinsam die Konkurrenz der nicht zugelassenen, nicht geprüften und darum oft untauglichen, aber stets billiger arbeitenden Winkelschulhalter vom Leibe zu halten suchten, so war das ganz natürlich und fand regelmäßig auch die Unterstützung der Behörden. Natürlich war es aber auch, daß die Bestätigten sich schließlich auf die Dauer zünftig zusammenschlossen, sicherte ihnen doch die Zunftbildung nach den Gepflogenheiten ihrer Zeit auch die Teilnahme und den Beistand der Zunftgenossen in allen Familienangelegenheiten, bei Hochzeit, Kindtaufe, Not und Tod, und sicherte ihnen doch die Zunft auch einen größeren Einfluß auf das politische Leben ihrer Stadt. Schon aus diesen Gründen traten die Berufsgenossen an den Rat ihrer Stadt heran, daß er ihnen eine „Rolle" gebe, d. h. ihre Satzungen

bestätige und sie damit auch dem Gemeinwesen gegenüber zu Zunftgenossen mache.

Aber auch ihre gegenseitigen Konkurrenzkämpfe bedurften der zünftigen Ordnung, da sonst ein Verordneter dem andern die Schüler und damit das Brot nahm, womöglich durch Mittel, die dem Ansehen des ganzen Standes schadeten. Da mußte durch Zunftsatzungen nicht nur vorgebeugt, sondern es mußte auch in den Zunftvorständen ein Forum geschaffen werden, das entstandene Streitigkeiten zu schlichten hatte. Vor allem mußte man aber in Hinsicht des Schulgeldes gleichen Schritt halten und das gegenseitige Herabsetzen und Schlechtmachen der fachlichen Leistungen verbieten.

Mit dem zünftigen Zusammenschluß ging ganz von selbst das Prüfungsrecht und die Prüfungspflicht der neuen Bewerber ganz oder teilweise von der Stadt auf die Zunft über, die ja schon dem Publikum gegenüber darauf sehen mußte, daß ihr keine Unberufenen angehörten. Aus dieser berechtigten Sorge heraus wurde nun der Bildungsgang der Schreib- und Rechenmeister genau geregelt, und zwar so, daß man, ganz wie bei den Handwerken, eine regelrechte Lehr- und Gesellenzeit bei einem Zunftgenossen, eine dem Meisterstück vergleichbare Prüfung und dergl. mehr festsetzte. Leider war mit diesen Neuerungen aber auch eine Handhabe geschaffen, die unbequeme junge Konkurrenz aus dem eigenen Lager möglichst hintanzuhalten, indem allmählich die Lehr- und Gesellenzeit unerhört ausgedehnt, die Freizügigkeit dieser billigen Hilfskräfte überaus beschränkt und die Fachprüfung schikanös ausgestaltet wurde.

Die allgemeine Förderung der Fachwissenschaften trat dagegen zurück. Von einer Unterrichtslehre, von der Pädagogik in unserm Sinne, war so gut wie überhaupt keine Rede — der Lehrling lernte nicht so sehr unterrichten, als daß er selber Schreiben, Rechnen und Buchhalten lernte. Dies waren denn auch die Künste, die man zu fördern trachtete; aber auch nicht gerade systematisch und wissenschaftlich, sondern ganz handwerkerisch-zufällig wurde nur allmählich das überlieferte Können erweitert. Hamburg allein machte bezüglich der Pflege des Rechnens und der Mathematik eine Ausnahme; hier trug die „Kunst-Rechnungs-liebende Societät" von 1690, die der „Societät der Schul-, Schreib- und Rechenmeister" von 1662 und der „Zunft der vereinigten und fleißigen Rechenmeister" (1864) folgte, überhaupt mehr den Charakter einer gelehrten Gesellschaft.

Nur stofflich blieb man überall auf der Höhe, indem die Zunftgenossen, ihre Gesellen und Lehrlinge seit alters ebenso auf den Kontoren Dienst taten, wie sie Schule hielten. *Sie waren eben nicht nur Lehrer, sondern auch das, was wir heute Stundenbuchhalter nennen**), weil sie die damals noch viel selteneren Künste des Schönschreibens, des Rechnens und der Buchführung insgesamt beherrschten. Das datierte schon von jenen grauen Vorzeiten her, wo der Stadtschreiber nebenher solch ein Stundenkontorist und zugleich Handelsfachlehrer, darin also der Vorläufer der Schreib- und Rechenmeister, gewesen war. Übrigens waren auch andere Lehrer häufig nebenbei auf Kontoren oder als Lohnschreiber tätig; der berühmte Hamburger Valentin Hein und andere dort waren sogar zeitlebens und hauptsächlich Kirchenschullehrer und nur sozusagen nebenamtlich und privatim Rechenmeister und Buchhalter*). In Leipzig hat man auch fast nur Privatunterricht in Handelsfächern gekannt, jedenfalls aber immer nur vereinzelte reine Schreib- und Rechenschulen**). Noch 1623 hat ein Leipziger Bürger testamentarisch eine Summe ausgesetzt, daß von der Stadt aus zwei (!) öffentliche (!) Schreib- und Rechenschulen errichtet werden sollten — aber vergebens, es kam nicht dazu***).

Im einzelnen sind folgende Zunftbestimmungen besonders bemerkenswert:

In Lübeck hatte das „Kollegium der deutschen Schulmeister" seit 1585 zwei Älteste, die nicht nur Zunftvorstand, sondern auch Schulinspektoren für alle Lübecker Schulen waren, die Lateinschulen ausgenommen†). In Nürnberg hatte man seit 1613 vier von den 48 Rechenmeistern als Inspektoren und Visitatoren. Die 12 Lübecker Meister kamen regelmäßig alle sechs Wochen zusammen, nach Bedarf auch öfter. Wer nicht kam oder sich bei den Versammlungen ungebührlich benahm, wurde in Strafe genommen. Die schwerste Strafe war der Ausschluß durch Einziehung des Brettes oder der Tafel. Darunter verstand man das Aushängeschild, das nur den eigentlichen Schreib- und Rechenmeistern gestattet war. In Nürnberg hatten sie eine mit Gold beschriebene schwarze Tafel, während die unter ihnen stehenden Schulhalter, z. B. die Besitzer bloßer Bet- und Leseschulen, höchstens eine schwarz beschriebene weiße Tafel aushängen durften. In Basel sollen noch von Holbein (!) gemalte Rechenmeistertafeln erhalten sein; in Deutschland sind nach Ruge und anderen noch in Erfurt, Breslau, München und Lübeck welche zu finden††).

Bestraft wurde in Lübeck auch das offene oder heimliche Abspenstigmachen der Schüler, sei es, daß der Meister das selber tat oder durch andere tun ließ. Auch von anderen Meistern abgegangene Schüler sollte keiner annehmen, so lange sie ihren bisherigen Lehrer nicht bezahlt hätten — *das* war nämlich immer der kritische Punkt: lernen wollte man schon, aber vom Be-

*) Diese für die Geschichte des Handlungsgehilfenstandes wichtige Tatsache scheint noch nirgends gewürdigt zu sein.

*) Vgl. Penndorf, Vereinigungen von Handelslehrern in früheren Jahrhunderten. Z. f. d. g. kfm. U. XI.

**) Mangner, Gesch. d. Leipz. Winkelschulen, Lpz. 1906.

***) Das ist übrigens die älteste derartige Stiftung, die ich kenne, und in dieser Zeit gewiß nur ein vereinzelter Vorläufer der heutigen Zuwendungen an Handelsschulen.

†) Nach Ruge, Die Blütezeit der deutschen Schulen Lübecks in der 2. H. d. 16. Jahrh., Lübeck 1900.

††) Vielleicht kann die Internat. Ausstellung f. d. kaufm. Bildungswesen, Leipzig 1914, eine dieser Tafeln im Original zeigen.

zahlen drückte man sich so viel als möglich. Das ist die ständige Klage aller Lehrer, nicht nur der Rechenmeister, bis zum Anfang des 19. Jahrhunderts, als die Öffentlichkeit der Schulen der pekuniären Abhängigkeit des Lehrers von den Schülern ein Ende machte. In Lübeck, wo schon früher das Schulgeld auf 6 ß vierteljährlich (Fremde zahlten nach Belieben des einzelnen Meisters) festgesetzt war, sollte das Geld außerdem in den ersten 14 Tagen des Quartals eingefordert werden: wer länger borgte, konnte keine Unterstützung des Kollegiums verlangen, wenn ihm ein Schüler entlief. Sonst aber sollte ein säumiger Zahler weder bei dem fordernden Meister, noch bei den anderen Unterricht erhalten, bis er bezahlt hatte. Dieses Schulverbot galt auch für die später vielleicht zur Schule kommenden jüngeren Geschwister eines Schülers, den die Eltern ohne Bezahlung des Schulgeldes aus der Schule genommen hatten. Zur Kontrolle sollte jeder neue Schüler die Quittung seines früheren Lehrers vorzeigen, der Lehrer aber sollte ihm die Quittung nicht etwa vorenthalten. Letzteres verlangte von 1589 an auch eine Ratsverordnung.

Eine eigentümliche Bestimmung der Zunftsatzungen ist noch die, daß niemand sich vor den anderen herausnehmen solle, etwas Besonderes, Neues im Schreiben oder Rechnen zu erfinden, um sich damit vor den andern „ein ansehent vnd nahmen" zu machen, z. B. es an den Toren oder auf dem Markte auszuhängen, um Schüler zu werben. Das sieht fortschrittsfeindlich aus, wird aber wohl nur so gemeint sein, daß nicht irgendwelche Tüfteleien oder Absonderlichkeiten, die dem Laien imponieren, aber das Fachkönnen nicht beweisen, zu Konkurrenzzwecken ausgebeutet werden sollten. Darin war man nämlich groß, z. B. im Schreiben der unglaublichsten Schnörkel und im Berechnen der unpraktischsten Dinge, die tönende Namen erhielten. So mußte ein Kandidat in Nürnberg beantworten können, welches die Differenz einer „Chilioheptacosiohepacontatetragonalzahl" sei*), und in München war schon 1496 eine Herausforderung eines Lehrers an einen anderen erfolgt, wonach der Herausgeforderte, „will er ein maister gehaißen sein, So sol er sein kunst beweisen, So wil ich mit Im (ihm) schreiben 12 schrift von der handt vmb die schul, vmb ein par Güldein, vor einem Rat hye zu München . . ."

Von Lehrlingen und Gesellen ist 1585 in Lübeck in der Zunftordnung noch nicht die Rede. Ja, der Rat behält sich sogar das Recht vor, auch Wenden und andere Nichtdeutsche zuzulassen, wenn sie ihre Kunst verstehen, also deutsche Meister (wie sie aus Nürnherg z. B. ganz Deutschland überschwemmten) erst recht. Bis 1720 hatte er sogar die Zahl der konzessionierten Meister auf 14 erhöht, während umgekehrt in Nürnberg der Dreißigjährige Krieg

*) Penndorf a. a. O.

eine Verminderung auf 20 Rechenmeister (Festsetzung von 1665) gebracht hatte.

Sehr viel ist nun in den neuen Zunftsatzungen der Lübecker von 1656, in der „Freundtlichen, Einhelligen Bestendigen Beliebung der Wohlverordneten Schreib- und Rechenmeister dieser Stadt Lübeck" von den Lehrlingen und Gesellen die Rede*).

Jeder Schreib- und Rechenmeister sollte ein oder zwei Lehrlinge halten dürfen, die mindestens fünf oder sechs Jahre zu lernen hatten; wenige Jahre zuvor hatten noch drei Jahre genügt — die Zunft fing also an, ihre Macht zu mißbrauchen. 1750 hatte man sogar sechs oder sieben Mindestjahre, und 1801 zahlte ein Lehrling in seinen sieben Jahren sogar noch M 100 lübisch als Lehrgeld dazu, 1747 sogar M 150 bei sechs Lehrjahren, wobei der Vater auch noch für Kleidung, Wäsche und Bett des Jungen zu sorgen hatte. Vom Lehrgeld ist 1656 noch keine Rede; es wird damals wohl noch der Einzelabmachung unterlegen haben. Für das Ein- und Ausschreiben eines Lehrlings, das in den Zunftbüchern geschah, war 1 Reichstaler zu entrichten. Die Einschreibung galt als Aufnahme in die Zunft, und der zünftige Lehrling hatte sodann seine besondere Tracht zu tragen: dunkle, kurze Jacke, leinene, blaue Schürze. In Nürnberg hatten sie außerdem ein Taschenbuch, ein Pennal und ein Federmesser bei sich zu führen**).

Nach der Ausschreibung hatte der junge Geselle seinem Meister noch weiter gegen „ein gebührliches Salarium" zu dienen, doch durfte kein Meister jährlich mehr als 10 Reichstaler (neben Kost und Wohnung natürlich) zahlen. Wer bei seinem alten Meister nicht mehr bleiben wollte, mußte sich wenigstens „ein Jahr oder drey" außerhalb des Landes versucht haben, oder „sich sonst bey einem fürnehmen Handelsmann auffgehalten und davor ein Ehrliches Testimonium erlangt" haben! Damit sind die Wanderjahre der Handwerker auch hier eingeführt, wenn auch mit der ungemein interessanten Maßgabe, daß der Geselle statt der eigentlichen Schuldienste einfach Kontordienste annehmen konnte: *das Unterrichtenkönnen war eben nebensächlich gegenüber der Beherrschung der Praxis und ihrer Wissenszweige****). Ja, als die Gesellen mit ihrer Vergütung unzufrieden waren, verwies man sie geradezu auf die Kontornebeneinnahmen als Ersatz. Mit der Zeit müssen sie es aber für bequem gefunden haben, auch auf eigene Faust Privatunterricht zu geben, also in den eigenen Beutel fließen zu lassen, was sie sonst ihrem Meister abliefern mußten. Um dem zu steuern, wurde später bestimmt, daß der Geselle ein Viertel des Honorars für den Privatunterricht,

*) Text und Geschichte der „Beliebung" bei Prätorius, Das niedere Schulwesen Lübecks im 17. und 18. Jahrh. Leipz. Diss. 1908.
**) Neudörffer, Gesprechbüchlein zweyer Schüler, 1556.
***) Das hinderte die Meister nicht, schon 1646 einem früheren Kaufmann den Schreibunterricht zu verbieten, desgleichen einem früheren Mönch, der mit einem frühren Handlungsgehilfen zusammen Rechnen und Schreiben lehrte.

den er außer dem Hause erteilt hatte, beanspruchen könne. Gerade des häufigen Einzelunterrichts wegen konnte kein Meister fremde Hilfe entbehren; die Schülerzahl an und für sich war nicht zu groß!

Wenn jemand aus der Lehre oder dem Dienst lief, konnte ihn kein anderer Meister aufnehmen, ohne daß dem vorherigen eine hohe Entschädigung gezahlt wurde; 1750 konnten statt dessen auch 10 Reichstaler an ein Kloster gezahlt werden (Prätorius a. a. O.). Das sollte den Jungen schon bei der Einschreibung „zu gemühte geführt werden". Wer gar bei einem Winkelschulmeister in Dienst getreten war, sollte als völlig aus der Zunft geschieden gelten. Im ganzen war der Meisterwechsel nicht häufig; Prätorius erwähnt eine Urkunde von 1759, wonach Gesellen 17, 18 Jahre bei demselben Meister dienten. Wohin sollten sie auch gehen? Das Wechseln in Lübeck selbst war kaum vorteilhaft, und in anderen Städten war es wohl noch schwerer, selbständig zu werden als daheim. Wahrscheinlich ist es, daß neben manchem Schüler der Schreib- und Rechenmeister auch mancher ihrer Gesellen dauernd den Beruf eines Schreibers oder eines Kontoristen ergriff, wenn alle Meisterstellen besetzt waren. Am Ende des 18. Jh. scheint, wenigstens in Lübeck, der Übergang der Gesellen zum Kontor sogar die Regel gewesen zu sein.

Als Auftakt zur Zulassung an Stelle eines verstorbenen Meisters war ein Examen seit langem gebräuchlich und mit der Zeit auch zu einem Sperrmittel in der Hand der übrigen Meister geworden. Leider wissen wir über die Lübecker Prüfungen des 17. Jahrhunderts nur wenig mehr, als daß sie sich auf Schreiben, auch Quittungsschreiben u. dgl., Rechnen, Buchhalten und — Religion bezogen, letztere vom Superintendenten geprüft. In Nürnberg bestand die Fachprüfung hauptsächlich in der schriftlichen, häuslichen Beantwortung von etwa 17 Schreibfragen und 33 Fragen aus dem Rechnen und der Mathematik, auch sollte der Prüfling zeigen, daß er im Buchhalten gut sei und „in der Geometrie und dem Visieren (d. h. Inhaltsberechnen von Fässern) feine Gründe habe"*). Um den Prüflingen unter die Arme zu greifen, gab schon 1616 einer der Examinatoren, Joh. Heer, ein Buch heraus, das er nannte „Arithmeticae et geometricae Quaestiones für diejenigen, so sich ins Examen und folgends zu dem deutschen Schulstand zu begeben gesinnt"**). Man beachte, daß das schon anno 1616 war!

In Nürnberg kostete die Prüfung und das ihr folgende Abendessen den Aufgenommenen, der sich von da an „Ehrbar, Wohlgelehrt und Kunstberühmt" nennen lassen durfte, etwa 50 fl., in Lübeck zahlte er 10 M lüb., worin aber nicht eingerechnet war, „was den . . . Eltesten wegen ihrer Mühe und Versäumnis gebührt". Neugegründeten Schulen gegenüber bestand die Vorschrift, sich in gehöriger Entfernung von den älteren aufzutun, damit diese nicht in ihrem Schülerbestande litten. Übrigens wollten Hausbesitzer und Nachbarn nicht von dem Schullärm gestört werden, so daß ein Schulmeister ziemlich schwer eine Mietwohnung fand.

In der Regel wurden die alten Schulen von den neuen Meistern übernommen, sehr häufig vom Sohne oder dem zweiten Manne der Witwe, so daß ein bestimmtes Haus oder eine bestimmte Familie oft jahrhundertelang eine Schule hatten*). Damit war denn auch die Zunft der Fürsorge für Witwen und Waisen ledig, und die Witwe brauchte zur Fortführung der Schule keinen Gesellen einzustellen, der ihr am Ende doch das Geschäft allmählich aus der Hand gewunden hätte. 1656 wurde zuerst die Fürsorgepflicht für Witwen und Waisen in die Lübecker Satzungen mit aufgenommen. Sollte die Witwe nach einem „Gnadenjahr" noch nicht „wieder auf die Schule geheiratet" haben, oder sollte keiner ihrer Söhne die Schule übernommen haben — er hätte den Vorzug vor anderen Bewerbern gehabt, falls er im ganzen den Anforderungen entsprach — so sollte der neue, fremde Meister ihr das vergüten, was ihrem Manne aus der Zunftkasse zugekommen wäre. In die Kasse aber zahlte jeder sonnabendlich 3 ß (1730 vierteljährlich nur 10 ß — man kam jetzt auch nur noch quartaliter zusammen), und die Hauptausgaben waren Schreibgebühren und die Kassierervergütung von jährlich 1 Stübchen Wein (später 3 M) an den jüngsten Meister, dem dies Amt gebührte.

Das Schulgeschäft selber anlangend, so hatte die Beliebung von 1656 das Schulgeld auf vierteljährlich 1 Rthlr. fürs Rechnen-, $\frac{1}{2}$ Rthlr. fürs Schreiben- und 1 M lüb. für das auch viel verlangte Lesenlehren festgesetzt (für Privatstunden später das Doppelte), ferner für den Winter wenigstens 12—16 ß (16 ß = 1 M) Holzgeld fürs Heizen. Die Schreib- und Rechenschule bestand daher praktisch nur für die Bemittelten. Was ein Meister weniger verlangte, sollte er zur Strafe in die Kasse zahlen. Man berechnete das Schuleinkommen eines Meisters 1742 auf minstens 300 M, auch 600—700 M*) im Jahre, wovon noch Hauszins, Löhne und Steuern abgingen. Damit keiner zu viel an der Schule verdiente, sollte er morgens nach 10 und nachmittags nach 4 Uhr seine Schüler entlassen — angeblich sollten die von da an zu unterrichtenden „Privatisten" nicht geschädigt werden.

Neben den Schul- und Kontoreinnahmen und neben seinen Einnahmen als Lohnschreiber für jedermann konnte mancher Meister noch auf Einnahmen aus den von ihm verfaßten und selbst verlegten Lehrbüchern, Schreibvorlagen usw. rechnen. Einige, wie der berühmte Adam Riese, hatten aber wenig von ihren Werken,

*) Schultheiß, Geschichte der Schulen in Nürnberg.
**) Nach Penndorf, Methodik des kfm. Rechnens.

*) Von Mangner a. a. O. auch für Leipzig bezeugt.
*) In diesen 700 M sind wahrscheinlich die Einnahmen aus den Kostgeldern der gerade in Lübeck häufigen stadtfremden Schüler mit eingerechnet.

weil sie als wertvoll zu oft von Unbefugten nachgedruckt wurden. Der ebenfalls berühmte Arnold Möller in Lübeck hatte mit nachlässigen und ungetreuen Kupferstechern so viel Pech, daß die Herausgabe seines „Schreib-Kunst-Spiegels" von 1647 fast 20 Jahre gedauert hatte. Wiederum in Hamburg fürchtete man nicht nur den Nachdruck, gegen den man sich schließlich durch ein kaiserliches Privileg zu schützen vermochte, sondern hielt es auch für nötig, die Herausgabe von Rechenwerken durch Zusammensteuern der Interessenten überhaupt zu ermöglichen, woraus dann gerade dort jene „Societät" entstand, der noch Joh. Gg. Büsch als Ehrenmitglied angehörte, und die erst um 1850 als solche einschlief.

Die Nürnberger Zunft ging 1818 mit der Verstadtlichung der Schulen ein, nachdem schon vorher ihre Vorrechte durch neuzeitlichere Erziehungsanstalten, wie die von Joh Mich. Leuchs von 1795, durchbrochen waren. Auch in Lübeck ging sie ein, nachdem 1813 die letzte Ausschreibung erfolgt war. Wie sehr sich die Zunftgenossen der rein kaufmännischen Tätigkeit zugewendet hatten, erhellt daraus, daß von den von 1781—1810 ausgeschriebenen 66 Gesellen nur 13 Lehrer wurden, während 8 ins Ausland gingen, 5 noch Gesellen geblieben waren und nicht weniger als 41 in Kontoren, als Makler und Zolleinnehmer Stellung und Brot gefunden hatten! Für die Handelslehrer alten Schlages mit ihrer handwerkerlichen Ausbildung und ihren Zunftrechten war im Zeichen der allgemeinen Volksschule und der verbesserten Kontorlehre, sowie der neuzeitlichen Handelsschulen und Handelswissenschaften kein Raum mehr.

Zur Entwickelung der Bücherrevision in Deutschland

von B. Penndorf, Chemnitz

ALS im Jahre 1905 die „Incorporation of Accountants in Scotland" die Feier ihres 50jährigen Bestehens beging, gab sie als Festschrift einen stattlichen Band mit dem Titel: „A History of Accounting and Accountants" heraus, worin in umfassender, gründlicher Weise die Geschichte der Bücherrevision in den einzelnen Ländern dargestellt wird. Über Deutschland weiß der Verfasser Richard Brown freilich nichts zu sagen. Das liegt nun nicht daran, daß es bei uns in der Vergangenheit keine Bücherrevision gab, sondern daran, daß wir uns bisher nicht um die Erforschung dieser Verhältnisse gekümmert haben. Deshalb werden einige Angaben hierüber wohl willkommen sein.

In einem früheren Aufsatze habe ich in dieser Zeitschrift bereits gezeigt, in welcher Weise bei den *Fuggern* eine Revision der einzelnen Filialen durch das Hauptkontor stattfand. Dies beobachten wir auch bei anderen Großkaufleuten dieser Zeit. So fand ich in dem Geheimbuche der Augsburger Firma *Sebastian Neidhardts Erben* (1559—1570) folgenden Zettel: Alle Posten im Einnehmen und Ausgeben stimmen durchaus mit des David Langemantels (der in Antwerpen die Rechnung führte) vier Quaderni, zu wissen: 2 Journale und 2 Schuldbücher, überein. Hier hatte also ebenfalls eine Revision der Bücher der Filiale durch das Hauptgeschäft stattgefunden. Ferner findet sich in den Büchern eine Ausgabe verbucht für eine „Kommission, so gen Antwerpen gekommen, um des Paulus Gomerz Bücher zu übersehen." Große Schwierigkeiten entstanden den Neidhardts durch die liederliche Buchführung des Teilhabers Alexius Grimel. Dieser hatte „in dritthalb Jahr nichts in ordentlicher Weise in die Handelsbücher eingeschrieben, sondern seine Sachen in Rechnungen und Schriften hin und wieder weitläufig und unordentlich verlassen, hat man solches nach seinem Absterben übersehen und soviel als möglich richtig gemacht." Dabei fand sich, daß die Welser noch ₶ 54.15.4 schuldeten. Aber diese bestritten es, gaben auch auf alle Rechnungen, die ihnen deshalb übersandt wurden, keinen rechten Bescheid und entschuldigten sich damit, daß sie ihre Bücher nicht zur Hand, sondern nach Augsburg geschickt hätten. Und so blieb Neidhardts Erben nur die *Abschreibung* übrig: „Schreiben dem Herrn Bartleme Welser und Gesellschaft ab."

Erfolgte in diesen Beispielen die Revision der Handelsbücher durch den Buchhalter des Hauptgeschäfts, so findet sich in dieser Zeit doch auch schon der „gerichtlich vereidigte" Bücherrevisor.

Bei meinen Nachforschungen nach alten Geschäftsbüchern fand ich im Kgl. Staatsarchiv Wetzlar ein Hauptbuch mit der Aufschrift: In Sache Schamps contra Grüters Wittib. Secundae Appelationis, 26. März 1585, es stammt also aus einem Prozesse. Das Buch enthielt Sach- und Personenkonten in einer Form, die auf einen gleichzeitigen Eintrag aller Posten schließen ließ. Da ferner eine mit Wolf Walter unterzeichnete „Bilanz aller Debitoren und Kreditoren" vom Jahre 1578 eingeheftet und mit einer Pergamenturkunde in holländischer Sprache verbunden war, erschien mir die Sache wichtig genug, auch die Prozeßakten genauer anzusehen. Leicht war es allerdings nicht, sich durch diesen umfangreichen Band von 570 Blättern hindurchzuarbeiten. Die Akten beginnen im Jahre 1578, werden 1591 vorläufig und 1622 endgültig geschlossen. Aus ihnen ergibt sich folgender Sachverhalt:

Johann Grüter, Ratsverwandter in Münster, hatte mit Roland Marin und Paul Deschamps

1566 in Antwerpen eine Handelsgesellschaft gegründet. Als Grüter starb, verlangte seine Witwe „richtige Rechnungen und Bescheid." Aber die Liquidation zog sich lange hin, besonders deshalb, weil Roland Marin zwei Jahre lang in Litauen war. Daher wurde Anfang 1578 der Buchhalter Heinrich Keltenhofer „verordnet und deputiert", die Bücher in Ordnung zu bringen. Er fertigte das Journal an, und zum Übertrag ins Schuldbuch und zur Aufstellung der Bilanz wurde noch der Buchhalter Wolf Walter herangezogen. Es ergab sich darnach, daß R. Marin noch ℔ 26 71.7.2 und J. Grüter ℔ 13 94.17.6 schuldeten. Dabei sind sie, wie sie später vor Gericht bezeugen, verfahren, „wie Buchhaltern gemäß sich geziemt." Nachdem die beiden Buchhalter die Bücher in Ordnung gebracht hatten, bekräftigten sie dies durch ihren Eid, worauf der Rat im Mai 1578 der Stadt Siegel anhängte. Die betreffende Urkunde, die mit dem Buche fest verbunden ist, hat in Übersetzung folgenden Inhalt:

„Allen denjenigen, die diesen Brief sehen, hören oder lesen werden, entbieten Bürgermeister, Schöffen und Rat der Stadt Antwerpen Gruß. Wir tun zu wissen und bescheinigen hierdurch die gerechte Wahrheit, daß auf heutigen Tag auf Ersuchen von Paul Deschamps, Kaufmann, vor uns gekommen und amtlich erschienen ist in eigner Person Wolf Walter, gegen 30 Jahre alt, Buchhalter, wohnhaft in dieser Stadt, und hat bei gestabtem Eide, leiblich zu den Heiligen gehalten, geschworen und versichert, wahrhaftig und ihm wissentlich zu sein: Daß der Zeuge aus dem Journal, begründet durch Heinrich Keltenhofer, auch Buchhalter, betreffend die Kompagnie von Frau Grüter, Roland Marin und Paul Deschamps, das Schuldbuch gemacht habe, dem dieser Brief angeheftet ist, und daß der Zeuge darinnen in gutem Glauben gehandelt habe und in allen Fällen nach seinem besten Wissen und Vermögen getan habe. Weiter, daß der Zeuge daraus die Bilanz gezogen und gemacht habe, die in gleicher Weise angeheftet ist, welche Bilanz auch also wahrhaftig und „konform" dem erwähnten Schuldbuche ist. Weiterhin versichert der Zeuge, daß der vorerwähnte Paul Deschamps, um zum Ende der erwähnten Rechnung zu kommen, allen seinen äußersten Fleiß und Eifer angewendet habe, soweit es möglich ist. Alles sonder Arglist.

Dies zur Urkunde haben wir unser Siegel zum Zeichen der vorgemeldeten Stadt Antwerpen diesem Briefe angehängt. Datum den 13. Mai im Jahre unseres Herrn 1578."

Aber trotzdem machte R. Marin die Buchhaltung wieder strittig und wollte sie nicht „laudieren." Darüber entstand, wie es in den Akten heißt, „ein ganz gefährlicher und weitläufiger" Rechtsstreit, der bis an das Kaiserliche Kammergericht in Speyer ging. In ihm spielte das Zeugnis der beiden Buchhalter eine große Rolle, und endlich mußte Marin die durch die „deputierten Buchhalter ausgezogene und beschworene Rechnung" als richtig anerkennen.

In den Buchhaltungswerken jener Tage finden sich auch bereits Anleitungen zur Revision der Geschäftsbücher, so hat z. B. W. Schweicker in seinem „Zwifach Buchhalten" (Nürnberg 1549) das Schlußkapitel überschrieben: „Von übel gehaltenen Büchern und ruinierten Schriften." Eine wirklich gute Anleitung fand ich jedoch erst in Martin Eulers „Handlungs-Kontorist" vom Jahre 1792. Euler verlangt zunächst die Anfertigung einer reinen Bilanz, damit man sieht, ob „die Bücher in der Regel geführt sind und in der Bilanz stehen." Hierauf folgt das genaue Kollationieren des Journals mit dem Hauptbuche, um zu sehen, ob alle Posten richtig übertragen worden sind. Darnach zieht man die „exakte" Bilanz. Liegt die Vermutung eines Betrugs nahe, so muß man nun das Hauptbuch nochmals vornehmen und „gleichsam auf jeden Posten einer jeden Rechnung im Hauptbuch scharf sehen, wohl durchdringend nachsehen, ob etwa dem einen oder andern ein Posten belastet oder gutgeschrieben worden ist, der zu viel oder zu wenig, oder der nicht regelmäßig angeht, oder absichtlich zweimal oder zu minderer Erkenntnis im Revidieren etwa in weit von einander entfernten Zeiten, belastet oder vergütet worden ist." Wenn auf diese Art die Bücher ganz durchgegangen worden sind, prüft man die gefundenen Ausstellungen und fertigt davon einen Auszug an. Unter das Befindungsexemplar schreibt man: „Obstehendes sind die Punkte, so wie sie in den Saltung und Weberschen mir zur Revision übertragenen Handlungsbüchern nach genauer, scharfer Durchsicht als unrichtig oder zweifelhaft zu Augen gekommen, welches eidlich attestiert."

Bei der *Belohnung* einer solchen Revision ist nach Euler zu bedenken, daß diese viel mehr Mühe, Anstrengung und Fleiß kostet, als bloß die Bücher selbst zu führen. Von Einfluß ist ferner der Ruhm des Revisors, seine Praxis, sein Ansehen. Zu beachten ist auch, daß der Revisor sich durch seine Redlichkeit und Unbestechlichkeit oft Feinde macht. „Oft stößt er an Herren, die ihm alle Gunst versagen könnten, wenn er unangenehme Eröffnungen gegen ihre Verwandten oder Lieblinge bringt. Nicht selten ist ein starker Angesehener in einer Sache interessiert, der absolut will und wähnt, der Revisor soll falsche Streiche an den Tag bringen, findet er keine, beladet ihn jener mit Haß und Zweifel an seiner Redlichkeit oder Kenntnis. Allein tapfer und standhaft, ihr hierher zu dieser Arbeit Berufenen."

Unter Beachtung aller dieser Umstände kommt Euler schließlich zu einem Jahreseinkommen des Revisors von 1000 Gulden bis 1000 Reichstaler und empfiehlt, in jedem einzelnen Fall vorher mit dem Auftraggeber das Honorar zu vereinbaren.

Aus der gleichen Zeit, aus der diese theore-

tische Anleitung stammt, steht mir auch ein praktisches Beispiel zur Verfügung, das ich Herrn Prokurist Meincke-Berlin verdanke. Als das heute noch bestehende Berliner Bankhaus Gebrüder Schickler sich im Jahre 1795 mit dem bisherigen Teilhaber Splitgerber auseinandersetzte, wurde der Berliner Kaufmann Brock als Revisor bestellt und ein Separationsrezeß angefertigt. Da heißt es in § 15:

... Die Modalitäten, unter welchen sowohl die Nachsehung der Bücher geschehen, als die sich etwa aus den Büchern ergebenen Irrungen reguliert, und unter beiden Teilen entschieden werden sollen, ist folgendermaßen verabredet worden:

1. Das Nachsehen der Bücher geschieht von dem Herrn *Brock* binnen drei Monaten praeclusivischer Frist, und zwar vom ersten Januar 1796 an gerechnet, wenn nicht Krankheit Verhinderungen macht; es bleibt aber auch dem Jägermeister von *Splitgerber* in Zukunft frei, über specielle Punkte Extracte und Nachweisungen aus den Büchern besonders zu dem in § 8 bestimmten Behufe zu nehmen.

 Sollte Herr *Brock* aber wider Verhoffen, und ehe das Geschäft beendigt ist, mit Tode abgehen, so bleibt es dem Herrn Jägermeister von *Splitgerber* überlassen, mit Zustimmung der Herren *Gebrüder Schickler* an die Stelle des Herrn *Brock* ein anderes tüchtiges Subjekt zu wählen; es wird aber auf diesem Falle (so!) der Zeitraum der Revision statt drei Monate auf sechs Monate dergestalt bestimmt, daß dem Revisor volle sechs Monat zum Nachsehen, jedoch praeclusivischer Frist verstattet werden.
2. Sollten sich bei der Revision der Bücher und Rechnungen zum Nachteil des Herrn Jägermeister von *Splitgerber* oder der Herren *Gebrüder Schickler* Irrungen finden, so compromittieren beide Teile auf die Entscheidung des Herrn *Brock* und Herrn *Brüstlein*, und zwar dergestalt, daß sie sich deren Ausspruch pure unterwerfen, so bald beide unter sich einig sind. Zu diesem Fall begeben sich auch beide Teile aller weiteren Rechtsmittel bei einer conventionellen Strafe von 50000 ry., welche den Armen anheim fallen sollen.
3. Sollte Herr *Brock* und Herr *Brüstlein* in ihren Meinungen nicht einig sein, so soll von beiden Teilen ein Obmann gewählt werden, der den streitigen Punkt entscheidet. Wer gegen diesen Ausspruch ein Rechtsmittel ergreift, und succumbiert, der soll zum Besten der Armen den doppelten Betrag des streitigen Objekts als eine Strafe erlegen, in so fern, als der doppelte Betrag nicht die Summe von 10000 ry. übersteigt. Ist aber der doppelte Betrag des streitigen Objekts mehr als 10000 ry., so soll in diesem Fall die Conventionalstrafe auf 10000 ry. für den succumbierenden Teil bestimmt werden.
4. Da die Herren *Gebrüder Schickler* aber die Handlung künftig allein fortsetzen, und ihnen folglich daran gelegen ist, daß durch die Revision der Handlungsbücher nichts bekannt werde, was den Zustand ihrer Handlung betrifft und ihnen nachteilig sein könnte, so ist ausdrücklich verabredet, daß Herr *Brock* vorher zur Verschwiegenheit vereidet werden soll.
5. Die von dem Herrn *Brock* aufzunehmenden Revisionsprotokolle sollen jedesmal im Comtoir liegen bleiben, und dem Herrn Revisor nur frei stehen, im Fall er dem Herrn Jägermeister von *Splitgerber* von dem einen oder andern speciellen Punkte Nachricht zu geben nötig findet, das Erforderliche aus dem Revisionsprotokoll zu extrahieren.

Die Mitwirkung freiwilliger Interessenorganisationen bei der Begutachtung von Handelsgebräuchen

von Max Metzner, Düsseldorf.

I.

DIE Lebendigkeit und Wirtschaftlichkeit des Handels- und Geschäftsverkehrs verlangen, daß bei der Abwicklung von Handels- und sonstigen Rechtsgeschäften, die ein Kaufmann regelmäßig vorzunehmen hat, sich die Vertragsteile möglichst auf wesentliche, für den Vertrag eigentümliche Punkte beschränken. Es entwickeln sich auf diese Weise kurze Sätze, Schlagwörter oder bestimmte Klauseln, die unter dem Namen: Handels- oder Geschäftsgebrauch, auch Usance, bekannt sind. Der Geltungsbereich der Handelsgebräuche ist außerordentlich umfangreich. Infolge der komplizierten, wechselvollen und mannigfaltigen Übungen im Handels- und Geschäftsverkehr hat es der Gesetzgeber in einsichtiger Weise vorgezogen, diesem für das gesamte Wirtschaftsleben so bedeutsamen Wirkungskreise keine zu engen Schranken aufzuerlegen, sondern auf seine jeweilig üblichen Bedürfnisse und Zweckmäßigkeitssätze Rücksicht zu nehmen. Auf alle Arten von Vertragsmodalitäten finden die Handelsgebräuche Anwendung; sie dienen zur Interpretation von Ausdrücken und zur Ergründung des ganzen Verhaltens einer Partei. Das bürgerliche Recht (§ 157) verlangt deshalb bei der Auslegung von Verträgen eine Berücksichtigung der Verkehrssitte, und das Handelsgesetzbuch (§ 346) schreibt eine Beachtung der im Handelsverkehr geltenden Gewohnheiten und Gebräuche, der Handelsgebräuche, vor, die nur eine besondere Unterart der Verkehrssitte, nämlich die *kaufmännische* Verkehrssitte bilden.

Über die *wirtschaftliche und rechtliche Bedeutung* der Handelsgebräuche seien noch einige Worte angeführt. Um in ökonomischer Hinsicht die Größe ihres Betätigungsfeldes zu erfassen, sei nur daran erinnert, daß es heute wohl selten einen Kaufmann gibt, der wegen der Auslegung derartiger Regeln mit seinen Lieferanten, Abnehmern, Angestellten und sonstigen an der Erledigung von Geschäften beteiligten Personen nicht schon des öfteren in Differenzen geraten ist, die bisweilen zu kostspieligen, langwierigen und ärgerlichen Prozessen führten. Denn in vielen Fällen wird über den durch Handelssitte geregelten Punkt keine besondere Vereinbarung getroffen, sondern die Parteien unterwerfen sich stillschweigend dem Handelsgebrauch, oder es entstehen Differenzen über die Auslegung der

vertragsmäßig fixierten Bedingungen. Von den unzähligen Geschäftsvorgängen, für die derartige Gebräuche Anwendung finden, seien hier nur einzelne hervorgehoben:

Der Kauf auf Abruf, auf oder nach Probe, Abnahmefristen, Mängelrügen, Zahlungsbedingungen, hinsichtlich des Angestelltenrechts sofortige Aufhebung des Dienstverhältnisses, Gehaltszahlung, Provision, Kaution usw.

Der Einfluß der Handelsgebräuche auf die *Gestaltung der Gesetzgebung* ist keineswegs zu unterschätzen. Der bewährte und beständige Teil der so selbst geschaffenen Normen geht gewöhnlich in Gesetzesform über. Die Handelsagentenverhältnisse im deutschen Handelsgesetzbuch vom 10. Mai 1897 wurden beispielsweise vorwiegend auf dieser Basis geregelt.

Auf die *rechtliche Struktur und Bedeutung* der Handelsgebräuche und ihre Änderung durch die Neuordnung des Handelsrechts auf Grund des am 1. 1. 1900 in Kraft getretenen H.G.B. soll an dieser Stelle im einzelnen nicht eingegangen, sondern auf die detaillierten Ausführungen von Riesenfeld in der Einleitung seines Werkes: „Breslauer Handelsgebräuche", Gutachten der Handelskammer zu Breslau, Kern's Verlag 1900, verwiesen werden. Hier sei nur kurz erwähnt, daß der faktische Handelsgebrauch — eine tatsächlich erkennbare Übung im Handels- und Geschäfsverkehr, die aus Gewöhnung, Zweckmäßigkeit, Gefälligkeit oder sonstigen Gefühls- oder Geschäftsmotiven heraus erfolgt — im Gegensatz zum sog. Handelsgewohnheitsrecht — eine Übung als bewußte und gewollte Betätigung eines bestehenden Rechtssatzes — trotz einiger vor allem formal rechtlicher Verschiebungen keineswegs geschwächt aus der Neuordnung der handelsrechtlichen Verhältnisse hervorgegangen ist. Ja, sogar die Beseitigung seiner Anwendbarkeit auf *einseitige* Handelsgeschäfte ist aus verschiedenen rechtlichen Gründen, die hier nicht des weiteren behandelt werden können (siehe Riesenfeld), praktisch ohne Bedeutung, und mit der zunehmenden Intensität unseres Wirtschaftslebens, insbesondere mit dem raschen Wachstum der Umsätze und überhaupt des Handels- und Geschäftsverkehrs, gewinnen die Handelsgebräuche eine unabsehbare Bedeutung.

II.

Angesichts der enormen ökonomischen und rechtlichen Tragweite der Handelsgebräuche muß man unwillkürlich die Frage aufwerfen: Von wem und wie werden die Handelsgebräuche heute aufgestellt; entspricht ihre *Technik* den Anforderungen und Bedürfnissen, die die gesamte Handelswelt an sie stellen muß? Bei der Beratung des Entwurfs eines HGB. im Februar 1897 fiel im Plenum durch den Abgeordneten Bassermann die Äußerung, „daß es nichts Willkürlicheres gibt als den Ortsgebrauch, der gewöhnlich vom Handelskammersekretär oder vom Bürgermeister oder von ein paar Prinzipalen gemacht wird". In der Tat ein sehr scharfes Urteil, das aber trotzdem einen sehr berechtigten Kern enthält. Abgeordneter Gamp betonte bei den gleichen Beratungen das durch die Zulässigkeit der Handelsgebräuche geschaffene „*Unsicherheitsmoment*", das zu beseitigen ein dringendes Bedürfnis ist. Ja, er ging sogar soweit, die vollkommene Beseitigung der Geltung von Handelsgebräuchen zu verlangen und eine Entscheidung über derartige Rechtsstreitigkeiten allein dem Richter zu überlassen, der sich nur von dem Grundsatz von Treu und Glauben im Handelsverkehr leiten läßt. Wenn man auch diesem übereilten Wunsche keineswegs beipflichten kann, da eine Erfüllung den Grundsätzen unserer modernen Gesetzgebung und Rechtsprechung widersprechen und eine mit vieler Mühe und praktisch aufgebaute Interpretationsquelle zum Schaden des Handels beseitigen würde, so muß man doch auf jeden Fall bedeutsame Mängel in der Aufstellung und Anwendung von Handelsgebräuchen feststellen, die nicht nur als eine „ungerechtfertigte Verallgemeinerung trüber Erfahrungen einzelner Ausnahmevorkommisse" (so Riesenfeld) zu betrachten sind, sondern als Klagen, die in der Kaufmannswelt immer allgemeiner und lauter hörbar werden, und die den Glauben an eine gerechte Justiz im Handelsvolke ins Wanken bringen können.

Auch die Kammern für Handelssachen in ihrer Besetzung mit kaufmännischen Laienrichtern können diesem Übel nicht abhelfen, da der noch so weit schauende Kaufmannsrichter nur einen allgemeinen und unbestimmten Überblick über Handelsübungen besitzen kann und nur allenfalls über seine Spezialbranche. Ein faktischer Handelsgebrauch kann aber nur durch eine wohl organisierte Prüfung bei einer möglichst großen Anzahl von Urteilen und Ansichten konstatiert werden, vor allem durch eine Berücksichtigung der Ansichten von Vertretern beider Vertragskontrahenten.

Wenn heute ein Richter über einen Handelsgebrauch entscheiden soll oder eine Behörde eine Handelsbegutachtung braucht, so wenden sie sich, da sie unmöglich mit den komplizierten und wechselnden einschlägigen Verhältnissen vertraut sein können, an die zur Vertretung des Handelsstandes gesetzlich berufenen Organe, die Handelskammern oder kaufmännischen Korporationen. Die Schwierigkeiten bei der sorgsamen und zutreffenden Feststellung eines solchen Brauches werden von den Handelskammern gern zugegeben; doch verschweigt man oder hat man bisher weniger beachtet die Mängel, die der bisher vorwiegend üblichen Begutachtung anhaften.

Zum Verständnis dieser Behauptung muß man sich in den Hauptzügen die *Organisation und Tätigkeit* unserer *Handelskammern* ins Gedächtnis zurückrufen. Die Handelskammern sind die gesetzlich berufenen Organe zur Vertretung und Vermittelung der gesamten Handelsinteressen

eines größeren oder kleineren Bezirks je nach der Art und Intensität des kaufmännischen Lebens in den einzelnen Gegenden. Abgesehen von einigen wenigen Kammern, in denen sich ein auf historischer Grundlage erwachsenes einheitliches Industriegebilde erhalten hat, setzen sich die meisten Kammerbezirke aus den verschiedensten Industrie- und Handelskörpern mit den mannigfaltigsten, oft widerstreitenden Interessen zusammen. Deshalb kann der Verkehr zwischen der Handelskammer und den einzelnen Wirtschaftsgruppen sich nicht intensiv genug gestalten, und nur gewisse, alle Gruppen gleichartig berührende Fragen können zur allgemeinen Zufriedenheit gelöst werden. Wenn auch die Handelskammer die Aufgabe hat, die widerstreitenden Interessen innerhalb ihres Tätigkeitsfeldes mit Rücksicht auf höhere sozial-ökonomische Gesichtspunkte auszugleichen, so kann doch unwillkürlich die Beurteilung und Entscheidung mancher Probleme bisweilen zugunsten eines bestimmten Industrie- oder Handelszweiges ausfallen, der in dem betreffenden Bezirk die größte ökonomische Bedeutung besitzt und infolgedessen die meisten und einflußreichsten Vertreter nach der Handelskammer entsendet. Es erscheint deshalb zweckmäßiger, daß der Ausgleich widerstreitender Interessen von höheren Organen, wie von der Regierung, vorgenommen wird, deren Stellung eine größere Unabhängigkeit und weiteres Gesichtsfeld in der Beurteilung garantiert. Den Kammern würde unter diesen Umständen ein genügend großes Tätigkeitsgebiet zurückbleiben, wie z. B. Berichterstattung über den Verlauf des Wirtschaftslebens, Rechts- und Zollauskunfterteilung, Bearbeitung allgemeiner zoll- und handelspolitischer Fragen, Bekämpfung des unlauteren Wettbewerbs, Förderung der Verkehrsverhältnisse, Ernennung von Handelsrichtern, Anstellung und Vereidigung von Sachverständigen usw.

Unter Beachtung dieser Gesichtspunkte muß man die Tätigkeit der Handelskammern bei Begutachtung von Handelsusancen beurteilen. Einer der wesentlichsten *Mängel der Kammerbegutachtung* besteht in der *räumlichen Begrenzung der Kammern.* Die Gebräuche des Handels passen sich aber keineswegs den geographischen Grenzen des Handelskammerbezirks an, sondern wechseln innerhalb größerer und kleinerer Gebiete, je nach den Produktions- und Handelszentren, den einzelnen Branchen, Autorität und Herkommen usw. Ja, man kann sogar die Behauptung verfechten, daß zum großen Teil infolge der Vervollkommnung der Verkehrsmittel und der fortschreitenden Organisation vieler Industrie- und Handelszweige sich die gleichartigen Übungen im Handelsverkehr immer mehr von ihren geographischen Grenzen loslösen und in die gesamte spezifische Industrie eindringen. So entwickeln sich sehr oft gewisse gleichartige Regeln für eine ganze Branche des Reichsgebiets und bisweilen darüber hinaus. Ferner ist die Handelskammer infolge der *seltenen und schwächeren Fühlungnahme* mit den vielen einzelnen Branchen ihres Bezirks weniger mit ihren speziellen, eigentümlichen Verhältnissen vertraut, sie kennt den Charakter und die Eigenarten der einzelnen Branchen zu wenig und besitzt infolgedessen nicht das notwendige fachmännische Urteil, das zur Ausschälung eines Gebrauchs aus den bisweilen abweichen Ansichten und Antworten der angegangenen Kaufleute notwendig ist. Infolge der räumlichen Begrenzung und der geringen Verbindung wird das Interesse der Handelswelt an der Mitarbeit bei der Aufstellung von Handelsgebräuchen auch schwächer sein. Die Richtigkeit des Handelsgebrauchs wächst aber gemäß dem Gesetz der großen Zahl mit dem Umfang der Beteiligung an der Feststellung einer Usance, wobei natürlich auch auf den Charakter und die Bedeutung der einzelnen beteiligten Firmen Rücksicht genommen werden muß. Je größer die Beteiligung ist, um so eher ist ein Ausgleich divergierender Urteile möglich.

Zudem können sich Mängel aus der *Vertretung* in den Handelskammern ergeben. Eine Partei, die an der Feststellung eines Gebrauches besonders interessiert ist, kann in stärkerem Maße vertreten sein als die andere und wird natürlich nachdrücklich ihre Sonderinteressen zu vertreten suchen. Es kommt sogar vor, daß in einzelnen Kammern nur Vertreter *eines* Vertragskontrahenten sitzen, die ihr Urteil nur zu ihren Gunsten abgeben, und wenn dann diese Kammer es in ihrem Gesamtgutachten unterläßt, auf die einseitige Interessensphäre ihrer Begutachtungsbasis besonders hinzuweisen, so wird der ratsuchende Richter diese Gutachten evtl. als Handelsgebrauch auffassen und danach sein Urteil sprechen. Oder wenn beispielsweise eine Regel aufgestellt werden soll über eine bestimmte Materie aus dem Rechtsverhältnis der Handlungsgehilfen oder -Lehrlinge oder sonstiger selbständiger Zwischenpersonen, wie Handelsmakler oder Handelsagenten, die keinen Einfluß auf die Zusammensetzung der Handelskammer besitzen, so kann es vorkommen, daß durch die Geltendmachung von Sonderinteressen des Prinzipals oder überhaupt des vertretenen Kaufmanns ein verschobenes, den tatsächlichen Verhältnissen widersprechendes Bild entsteht. Die alte und viel erörterte Klage über die mangelhafte Vertretung des Kleinhandels in den Handelskammern kann ebenfalls zu einer Trübung des Urteils zuungunsten des Kleinhandels führen. Der oberste Grundsatz für eine unparteiische Handhabung der Begutachtung von Übungen im Handelsverkehr besteht in einer gleichmäßigen Berücksichtigung der Ansichten *beider* beteiligten Parteien, worauf wir später noch besondes zu sprechen kommen.

Im einzelnen ließen sich wohl noch verschiedene prinzipielle Mängel der Handelskammerbegutachtung aufzählen. Wir wollen statt dessen an der Hand einiger praktischer Beispiele die Un-

zulänglichkeit der heute üblichen Handelsgebrauchsfestsetzung beweisen und nach neuen Wegen zur Beseitigung oder Abschwächung dieser Mängel suchen.

Da gerade auf dem Gebiete der Zahlungsbedingungen Handelsgebräuche vielfach Anwendung finden und zu einer Prüfung der Handelskammerbegutachtung genaue Kenntnisse und Erfahrungen der einschlägigen Verhältnisse der speziellen Branche unbedingt notwendig sind, so wollen wir die Mängel in der heute üblichen Handelsgebrauchsfestsetzung auf Grund einiger praktischer Beispiele aus dem Gebiete der Lieferungs- und Zahlungsverhältnisse in der Textilindustrie nachweisen.

Obwohl dem Unterschied zwischen *Waren- und Kassaskonto* in der Praxis eine erhebliche Bedeutung beizumessen ist, da ein Kassaskonto nur bei Innehaltung des vereinbarten oder üblichen Zahlungszieles eingeräumt wird, während der Warenskonto in jedem Falle, auch bei Zielüberschreitung als Rabatt gewährt werden muß, so sind doch die Ansichten der Handelskammern über diese prinzipielle Unterscheidung, wie aus folgenden Gutachten hervorgeht, sehr verschieden, bisweilen sogar divergent.

In einem Gutachten sagt die Handelskammer Berlin, daß es sich nicht feststellen läßt, ob in der Textilbranche bei einer Kondition „30 Tage Kasse 4%“ ohne Hinzufügung einer Wahlkondition, wie etwa: „30 Tage 4%, 60 Tage 2%, 90 Tage netto“, der Skonto als Waren- oder Kassaskonto anzusehen ist. Dies wird immer von der Auslegung des Willens der Parteien im Einzelfall abhängen. In einem anderen Gutachten legt dieselbe Handelskammer Berlin bei gleicher Kondition den Skonto als Kassaskonto aus.

Auf Grund eines Gutachtens der Handelskammer Breslau ist nach Auffassung des Handelsverkehrs in der Textilwarenbranche der in gleicher Kondition bewilligte Skonto von 4% als ein Warenskonto anzusehen, während die Handelskammer Chemnitz ausdrücklich behauptet, daß kein Handelsgebrauch besteht, diesen Skonto als Warenskonto aufzufassen. Charakteristisch ist die Stellungnahme der Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin zu dem Streit über Waren- oder Kassaskonto. In einem Gutachten vom Februar 1900 sagt diese Korporation, daß nach den Gepflogenheiten in der Textilbranche ein Skonto von 6% in einen Kassaskonto von 2% und einen Warenskonto von 4% zerfällt. Sie findet also das unterscheidende Merkmal in der Höhe des Skontos. Im September 1909 drückt sich diese Korporation in gleichem Streitfalle in folgenden kennzeichnenden Worten aus: „Allerdings vermögen wir das Bestehen eines allgemeinen Handelsgebrauchs über die Frage, wann ein Skonto Warenskonto und wann er Zahlungsskonto ist, nicht festzustellen. Seit der Erklärung des Vereins Deutscher Tuch- und Wollwaren-Fabrikanten vom 20. Oktober 1903 entwickelt sich ein lebhafter, in vielen Rechtsstreitigkeiten und in Äußerungen der Handelsvertretungen sich wiederspiegelnder Kampf, indem jeder Skonto von den Fabrikanten als Zahlungskonto, von den Abnehmern dagegen als Warenskonto bezeichnet wird. Es liegt in der Natur der Sache, daß es bald den Fabrikanten, bald den Abnehmern, je nach Lage des einzelnen Falles, gelingt, ihre Anschauung durchzusetzen. Unter diesen Umständen ist es uns aber heute nicht mehr möglich, eine auf beiden Seiten gleichmäßig geübte, jederzeit erkennbare und nachweisbare Auslegung festzustellen, wie das für die Bewährung einer auf Handelsgebrauch beruhenden Auslegung erforderlich ist. Es muß vielmehr der Auslegung in jedem einzelnen Falle mit Rücksicht auf die bisherigen Gepflogenheiten, die Verhältnisse und Beziehungen der Beteiligten, insbesondere die Höhe des Skontos überlassen bleiben, ob nach der Parteiabsicht der vereinbarte Skonto wegfallen soll, wenn die rechtzeitige Zahlung oder Wechselhingabe unterbleibt, oder ob das Recht zum Abzug ganz oder zum Teil auch bei Überschreitung des gewährten Ziels dem Käufer verbleiben soll. Der Handel mit Konfektionsstoffen vollzieht sich in Breslau nach den gleichen Grundsätzen wie in Berlin.“ Diese Worte treffen vollkommen zu und geben uns den Grund für die verschiedene Auslegung derartiger Konditionen an. Er liegt nämlich vorwiegend, wie bei der Feststellung aller Übungen im Handelsverkehr darin, ob in dem Bezirk der begutachtenden Handelskammer die Fabrikanten oder Abnehmer das Übergewicht haben. Allerdings gibt es auch vorsichtige Handelskammern, die bei alleiniger oder vorwiegender Vertretung von nur einer Interessentengruppe ihr Gutachten mit einem entsprechenden Hinweis versehen. Andererseits gibt es Gerichte, die der Beurteilung derartiger Rechtsfälle Gutachten beliebiger Kammern zugrunde legen, in deren Sitz vielleicht ganz andere Übungen herrschen, als sie für den vorliegenden Fall maßgebend sind. Um neue langwierige Erhebungen zu ersparen, verwenden solche Gerichte die von einigen Kammern, wie beispielsweise Berlin, Breslau, Chemnitz und den Ältesten der Kaufmannschaft Berlin, herausgegebenen Sammlungen von Handelsgebräuchen.

Ebenso widersprechend oder wenigstens unklar sind die Gutachten, welche die Handelskammern über das Zahlungsziel, über Abruf und sonstige Bedingungen in der Textilbranche abgeben. Es würde hier zu weit führen, einzelne Belege dafür anzuführen. Im allgemeinen sei hier nur noch in Ergänzung vorhin zitierter Worte der Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin hervorgehoben, daß gerade im Textilwarenhandel heute vielfach noch ein Wirrwarr in den Verkaufsbedingungen vorherrscht und sowohl die Fabrikanten, als auch die Abnehmer jederzeit bestrebt sind, im einzelnen Falle die Bedingungen zu ihren Gunsten auszulegen. Abgesehen von den raschen Bewegungen der üblichen Zahlungsbedingungen in der Textilindustrie, va-

rüeren diese nach den zahlreichen Produktionsstadien, nach den Faserarten und den unendlich vielen Warenqualitäten, nach der Größe und Kapitalkraft der Kontrahenten usw. Ein gewisser Grad von Ordnung und Gleichmäßigkeit wurde allerdings durch die wachsende Zahl von Konditionen- und sonstigen Kartellen geschaffen.

Die außerordentlichen Schwierigkeiten, Mühseligkeiten und Sorgfalt in der Aufstellung und Auslegung von Handelsgebräuchen in der Textilindustrie ist ohne weiteres zuzugestehen. Doch mehren sich die Klagen über die Unzulänglichkeit nicht allein in dieser, sondern auch in vielen anderen Industrien. Auf welchem Wege sind nun die Mittel zu suchen, um hier Abhilfe zu schaffen und eine der heutigen Organisation und Vertretung von Handel und Industrie angepaßte Begutachtung von Handelsgebräuchen zu erreichen?

Infolge der ungeahnten Entfaltung unserer Volkswirtschaft in den letzten Jahrzehnten, vor allem in Industrie und Handel und des daraus entspringenden scharfen Konkurrenzkampfes, reichte die Tätigkeit der zur Zeit des Manchestertums zum Zwecke informatorischer und beaufsichtigender Unterstützung der Regierung entstandenen Handelskammern nicht mehr aus, um die gemeinsamen Interessen der einzelnen Industriezweige genügend wahrzunehmen und eine gerechte Ausgleichung widerstreitender Interessen zu bewirken. Es entstanden deshalb neben ihnen zur Wahrung und Förderung der spezifischen und auch allgemeinen Interessen einzelner bestimmter und verwandter Industrie- und Handelszweige freie wirtschaftliche Organisationen mit den verschiedensten Aufgaben und den verschiedensten Organisationsformen. In bezug auf die hier zu erörternde Frage sei speziell an die privatwirtschaftlichen freiwilligen Organisationen, wie Kartelle, Arbeitgeber- und -nehmerverbände und auch an einzelne Arten der gemeinwirtschaftlichen, wie z. B. an Branchen- oder Fachverbände oder Vereine zur Wahrung spezieller wirtschaftlicher Interessen gedacht.

Obwohl diese Organisationsformen vielfach bekämpft oder nicht beachtet werden und einer besonderen Rechtsbasis entbehren, haben sie heute schon innerhalb unserer Volkswirtschaft eine Stellung erlangt, auf Grund deren man sie als einen ausschlaggebenden Wirtschaftsfaktor bezeichnen kann, dem noch eine unabsehbare Zukunft beizumessen ist. Die Reichsregierung, speziell das Reichsamt des Innern, hat sich seit Jahren daran gewöhnt, mit diesen Organisationen bisweilen unter Umgehung der Handelskammern zu arbeiten. Diese Tatsache liefert den besten Beweis dafür, daß ein solches Zusammenarbeiten ökonomisch geboten und zweckmäßig ist. Im folgenden soll nun gezeigt werden, daß eine Berücksichtigung dieser Organisation einen Weg bieten würde, um die heute in der Handelskammerbegutachtung bestehenden Mängel speziell bei Feststellung von Handelsgebräuchen zu mindern.

Was zunächst die *Fach- und Branchenverbände* betrifft, die infolge vielfacher Kartellierungsschwierigkeiten, wie Verschiedenartigkeit der Warensorten, der Betriebsgrößen, zu großer Zahl der Betriebe und Zerstreutheit über das ganze Reichsgebiet, beispielsweise in der Textilindustrie, eine intensive Ausdehnung gefunden haben, so eignen sich diese auf Grund ihres Tätigkeitsgebietes vor allem zur Mitwirkung an der Aufstellung von Handelsgebräuchen. Sie bezwecken im allgemeinen die Schaffung gesunder Produktions- und Absatzverhältnisse durch Wahrnehmung der gemeinsamen Interessen eines bestimmten Industriezweiges gegenüber den Lieferanten, Abnehmern, Angestellten, Arbeitern, Organen und Behörden, wie der Regierung, den Parlamenten, der Presse usw. Zwecks Abstellung von Mißständen, die vielfach in die Domäne des Handelsgebrauchs gehören, entwickelt sich ein reger, steter Verkehr zwischen der zentralen Geschäftsstelle, die alle Angelegenheiten vorbereitet, klärt und auf Grund der Verbandsbeschlüsse ausführt, und den Mitgliedern dieses Industriekreises, die vielfach durch die rastlose Tätigkeit der Verbandsleitung zur Mitarbeit direkt angestachelt werden. In den Akten dieser Geschäftsstellen liegt gerade mit Bezug auf die Usancenmaterie ein wertvolles Material verborgen, das infolge der Hinderung zur öffentlichen Verwertung meistens nur für die engsten Interessentenkreise als schätzbares Geheimnis behütet wird. Über alle vermutlichen oder tatsächlichen Benachteiligungen der Mitglieder, wie z. B. hinsichtlich der Auslegung von Kauf- und Vertragsbestimmungen, über Lieferungsfristen, Skonti, Bonifikationen, Rabatte, Qualitäts- und Quantitätsmängel, Warenbezeichnungen, Kosten der Übernahme und Abgabe, Provisionen, Entlassungsgründe, Reklamemittel usw., werden genaue umfangreiche Nachforschungen angestellt.

Gewöhnlich bilden die Branchenverbände nur eine Vorstufe zu einer regelrechten Kartellorganisation, die der Erfahrung gemäß mit der Einführung einheitlicher Konditionen beginnt. Ehe aber ein solches Konditionenkartell geschaffen werden kann, müssen umfangreiche Jahre und Jahrzehnte lang dauernde Erhebungen über die bisher üblichen Konditionen angestellt und Verhandlungen gepflogen werden, da die zu vereinbarenden Lieferungs- und Zahlungsbedingungen sich zwecks Vermeidung von Kollisionen mit der Gegenpartei auf den bestehenden üblichen Verhältnissen aufbauen müssen. So ist der Verband andauernd an der Feststellung von Gebräuchen interessiert und verfügt jederzeit über ein gewisses Maß von Erfahrungen, während die Handelskammer nur von Fall zu Fall, wenn sie darum angegangen wird, die üblichen Regeln des Handelsverkehrs zu ermitteln sucht.

Freilich kann nicht geleugnet werden, daß auch die Branchenverbände versuchen, Ge-

bräuche zu ihren Gunsten auszulegen, bezw. auf eine Verbesserung der Geschäftsverhältnisse ihrer Industrie hinzuarbeiten. Doch wird ein Verband nie den einseitigen Interessenstandpunkt so hervorkehren wie die einzelnen Fabrikanten, und die Erfahrung lehrt, daß jede übertriebene Verfechtung der Interessen einer Partei sofort eine Gegenströmung in der betroffenen Partei erzeugt. Ein Fabrikantenkartell ruft so regelmäßig ein Abnehmerkartell hervor. Deshalb sollte der oberste Grundsatz in der Feststellung einer Übung, die sich doch immer auf zwei Parteien bezieht, darin bestehen, daß die Vertreter beider Parteien gehört werden, und nach dem Grundsatz von Treu und Glauben, gestützt auf praktische Erfahrung, die gegenteiligen Ansichten abgewogen werden und so ein möglichst allen Interessen gerecht werdender Handelsgebrauch statuiert wird. Dieser Grundsatz kann aber bei alleiniger Handelskammerbegutachtung nicht befolgt werden; der einzige Weg liegt in der Hinzuziehung der beiderseitigen freien Interessenorganisationen.

Der beste Beweis für die regsame Tätigkeit der Branchenverbände in der Klärung verworrener Geschäftsbeziehungen liegt in der Tatsache, daß viele Industrien oft im Einvernehmen mit ihren Abnehmern gleichmäßige einheitliche Konditionen geschaffen haben, die von beiden Seiten zu recht erkannt und befolgt werden, so daß diese fixierten Bedingungen ohne weiteres als Handelsgebrauch angesehen werden können.

Speziell in der Baumwollindustrie haben sich die im Verkehr zwischen den Spinnern und Garnverbrauchern üblichen Regeln, die bis heute wegen ihrer Ungeklärtheit und Unbekanntheit zu zahllosen Differenzen und Prozessen führten, zu bindenden Vereinbarungen verdichtet. Allein durch die Initiative und Regsamkeit der in Frage kommenden Verbände, allerdings auf Anregung einer Handelskammer hin, wurde nach langwierigen Verhandlungen der *„Deutsche Baumwollgarnkontrakt“* mit den Bedingungen für den Handel mit rohen Baumwollgarnen geschaffen, der am 1. April 1913 in Kraft trat. Alle an der Ausarbeitung beteiligten Spinner- und Verbraucher-Verbände sind gehalten, die Annahme dieses Kontraktes in ihren Bezirken durchzusetzen. Fortan wird es nicht mehr nötig sein, bei Differenzen über nicht besonders vereinbarte Vertragspunkte langwierige Erhebungen über die Handelsübung anzustellen, da die Bestimmungen des Kontraktes als Handelsgebrauch aufgefaßt werden können. Gerade den Gerichten wird noch insofern eine Menge von Arbeit erspart, als der Kontrakt auch die Einrichtung eines Schiedsgerichtes vorsieht und eine Schiedsgerichtsordnung aufstellt. Ein anderes Beispiel aus der Textilindustrie ist die Mindestbezw. Einheitskondition des „Verbandes Deutscher Detailgeschäfte der Textilbranche“. Dieser Verband ist auf Grund seiner Tätigkeit und seines Mitgliederbestandes als die einzig berufene Vertretung der Interessen des Textilkleinhandels anzusehen. Seine Mindestkonditionen werden von fast allen bestehenden Fabrikantenverbänden anerkannt und es entsteht heute kein neuer Fabrikantenverband, der diese Konditionen übergehen wollte.

Eben genannte Fach-, Branchenverbände und Konventionen bilden gewöhnlich die Vorläufer und Grundlagen der festen *Kartellorganisationen*, die ebenfalls hier nicht vergessen werden dürfen. Preis-, Produktions-, Gebietskartelle und Syndikate verfügen in ihrer Branche über eine Fachkenntnis, die auf jeden Fall bei der Feststellung von Handelsgebräuchen nicht umgangen werden sollte. Denn sie beschäftigen sich nicht allein mit Aufstellung und Kontrolle von Lieferungs- und Zahlungsbedingungen, Preisen, Absatzgebieten, Produktionsziffern und dem zentralen Verkauf von Waren, sondern sammeln in ihrer Tätigkeit weitgehende Erfahrungen auf allen kaufmännischen Gebieten. Besonders schätzenswert ist auch bei ihnen das innige und intensive Zusammenarbeiten mit der gesamten zu vertretenden Industrie. Das Bedürfnis, diese Organisationsformen an der Handelsbegutachtung zu beteiligen, wird allerdings nicht so dringend sein wie bei vorgenannten Verbänden, da die ausgebauten Kartelle gewöhnlich die meisten, für einen Handelsgebrauch in Frage kommenden Handelsbeziehungen eingehend vertraglich geregelt und unter ein eigenes Kontroll- und Entscheidungssystem gestellt haben. Gerichtliche Differenzen werden demnach verhältnismäßig weniger vorkommen. Es ist aber auch anzunehmen, daß die Kartelle zur Mitarbeit gern bereit wären, denn ihre viel geschmähte Geheimniskrämerei ist gar nicht so schlimm, wie man es gewöhnlich hinzustellen pflegt. Es gibt selbstverständlich in jeder Kartelleitung einen gewissen Teil von Kenntnissen und Erfahrungen, die wie bei jedem anderen kaufmännischen Unternehmen als Geheimnis behütet werden, und zur Sicherung eines Erfolges ist dies meistens auch notwendig. Mancher Erfolg läßt sich hier wie beispielsweise auch in der Politik nur durch Abhaltung der öffentlichen Meinung mit ihrer hyperkritischen, zerstörenden Stellungnahme erzielen. Und daß die Kartelle geneigt sind, aus eigenem Willen interne Angelegenheiten der Öffentlichkeit kundzutun, haben sie am besten bei der von der Regierung seinerzeit veranstalteten Kartellenquete bewiesen.

Daß *Vereine zur Wahrung spezieller Interessen*, wie z. B. die verschiedenen Arten von Genossenschaften oder der Verein zur Bekämpfung des Bestechungswesens und andere Vereinigungen, die sich mit Handelsangelegenheiten im weitesten Sinne des Wortes speziell beschäftigen, die berufensten Vertreter zur Feststellung von Handelsgebräuchen ihres Tätigkeitsfeldes sind, braucht nicht besondert betont zu werden.

Neben den rein sozialpolitischen Vereinen widmen sich auch manche der bisher angeführten Verbände *sozialpolitischen Fragen*. In dieser Hinsicht sind sie ebenfalls geeignete Organe, über Fragen des Arbeits-Rechts und -Gebrauchs zutreffende Auskünfte zu erteilen, speziell über die Rechtsverhältnisse der kaufmännischen Angestellten, die ja dem Handelsgesetzbuche unterstehen.

Um den sozialen Ansprüchen unserer Zeit zu genügen, müssen notwendigerweise die sehr rührigen und weitverbreiteten Angestelltenverbände zur Beurteilung von Streitfragen, die die Lage der Angestellten betreffen, herangezogen werden, denn heute sind sie in den Kammern gar nicht vertreten, und das alleinige Urteil der Prinzipale, wenn es auch von objektiven Motiven geleitet wird, kann doch unwillkürlich einseitig ausfallen. Zudem muß jeder unparteiische Beobachter anerkennen, daß besonders die kaufmännische Angestelltenbewegung in der Klärung der sozialen Verhältnisse ihrer Berufsangehörigen und in der nachdrücklichen Verfechtung ihrer Ziele zwecks Erstrebung besserer Arbeitsbedingungen Hervorragendes geleistet hat, abgesehen von den politischen Tendenzen, die bisweilen mit den rein wirtschaftlichen und sozialen verknüpft werden. Ja, man kann ruhig die Behauptung aufstellen, daß die Angestellten in der Vertretung und Wahrnehmung eigner Interessen den Arbeitgebern zum Vorbild dienen können. Ein beweiskräftiger Grund für die Zurückstellung dieser Verbände liegt nicht vor. Bedenken politischer Natur oder die Vermutung einer Auslegung der zu konstatierenden Tatsachen zu eigenen Gunsten sind nicht als triftig zu bezeichnen, und gerade das Entgegenkommen der Mitarbeit erzeugt gegenseitige Hochachtung, Annäherung, Verständnis für die beiderseitigen Sorgen und schärft das Gewissen. Eine Überbrückung der Gegensätze zwischen Arbeitgebern und Angestellten wäre eher davon zu erwarten. Sachlich ist die Heranziehung der Angestelltenverbände auf jeden Fall gerechtfertigt, denn auf Grund ihrer mühsamen Erfahrungen und Nachforschungen verfügen sie über das beste Material auf diesem Gebiete.

Das Vorrecht der Handelskammern und sonstiger gesetzmäßiger Korporationen bei der Begutachtung von Übungen im Handelsverkehr ist nach allen Ausführungen bei der heutigen Organisation der Volkswirtschaft sachlich unbegründet. Ab und zu werden zwar von den Handelskammern bestimmte Verbände oder Einzelpersonen zu den speziellen Beratungen hinzugezogen, doch in verschwindendem Umfange. Es ist nicht zu verstehen, daß Handelskammern, nur um mit freien Verbänden nicht direkt zu arbeiten, sich zwecks Begutachtung an einzelne Mitglieder solcher Verbände wenden, die dann die betreffende Angelegenheit zur gemeinsamen Beratung und Feststellung ja doch an ihren Verband überweisen. Welche Fülle zweckloser Arbeit! Mit dieser Erörterung sollte nicht bewiesen werden, daß die gesetzlich berufenen Organe bei der Begutachtung von Handelsgebräuchen umgangen werden sollen, sondern daß, um den heutigen Ansprüchen des Wirtschafts- und Geschäftsverkehrs und dem organisatorischen Aufbau unserer Volkswirtschaft zu entsprechen, eine Reform der Technik der Handelsgebräuche unbedingt zeitgemäß und notwendig sei. Die Reform erfordert zunächst eine genauere Bearbeitung und exaktere Fassung der von den Handelskammern erstatteten Gutachten über Handelsgebräuche und eine Mitwirkung der freien Interessenorganisationen beider, von jedem einzelnen Falle betroffenen Interessentengruppen.

Vorschläge zur Schaffung eines Wörterbuches der deutschen Kaufmannssprache

von Otto Straube, Leipzig

IM ersten Hefte der „Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis" von 1913 befindet sich ein bemerkenswerter Aufsatz über *„kommerzielle Terminologie"*. In demselben beklagt sich der Verfasser, Regierungsrat A. Schmid, Wien, mit Recht über die Verwirrung, die auf dem Gebiete der kaufmännischen Terminologie herrscht und die „in das gesamte kaufmännische Wissen eine so große Unsicherheit und Unklarheit bringt, daß es nicht Wunder nehmen darf, wenn die Vertreter exakter Wissenschaften die Wissenschaftlichkeit der Handelsfächer anzweifeln." Da ein streng mathematisches Verfahren nie auf die Handelswissenschaften unmittelbar übertragbar ist, werden diese wohl stets von den Vertretern der exakten Wissenschaften etwas von oben herab angesehen werden. Aber eine Fixierung der oft allzuflüssigen kaufmännischen Begriffe wird viel mit dazu beitragen, daß die jungen Handelswissenschaften den ihnen gebührenden Platz unter den Geisteswissenschaften einnehmen.

Wenn, wie Schmid ausführt, in verschiedenen kaufmännischen Betrieben einem und demselben Ausdruck oft abweichende Bedeutung beigelegt wird, so ist das erklärlich und in gewissem Sinne auch zu entschuldigen. Die Praxis kümmert sich nicht in erster Linie um logisches Gestalten. Konkurrenzfurcht und Herkommen haben zu einer Art Geheimsprache geführt, die nur langsam dem Einflusse der Wissenschaft unterliegen wird.

Daß aber in der Theorie künstliche Begriffs-

systeme aufgerichtet werden, ehe die Grundbegriffe einheitlich ausgeprägt sind, das ist für den wissenschaftlichen Betrieb und das Ansehen der Handelsdisziplinen von Nachteil.

Der *Schmidsche Vorschlag zur Schaffung einheitlicher Bezeichnungen für kaufmännische Begriffe* ist daher sehr zeitgemäß und verdient tatkräftige Unterstützung. Im folgenden soll gezeigt werden, wie durch ein *Wörterbuch der deutschen Kaufmannssprache*, an dessen Herstellung Wissenschaft und Praxis tätigen Anteil nehmen und das durch Unterstützung und Empfehlung der Behörden allgemeine Verbreitung erlangt, ein großer Schritt zur Klärung der kaufmännischen Terminologie getan werden kann.

Es sind nicht, wie Schmid vorschlägt, nur die Begriffe zu sammeln und zu definieren, deren Inhalt und Umfang schwankend ist, sondern es ist eine *Inventarisierung des gesamten kaufmännischen Sprachschatzes unserer Zeit* vorzunehmen, soweit er den geschäftsmäßigen Güteraustausch und die wissenschaftliche Darstellung desselben betrifft. Ausgeschlossen bleiben Warenbezeichnungen und Ausdrücke, die sich auf die Herstellung der Ware beziehen.

Das zu schaffende Werk soll *keine Abhandlungen* enthalten, sondern nur, ähnlich dem Wörterbuche der französischen Akademie, *für jeden kaufmännischen Begriff die kürzeste Erklärung* geben, einige *charakteristische Anwendungsbeispiele* bringen und die gebräuchlicheren *Synonyme* und *Antonyme* beifügen. Bei *Fremdwörtern* sind Übersetzungen nur anzugeben, wenn sie wirklich vollen Ersatz für den fremden Ausdruck bieten. Die Sprachreiniger, die für jedes Fremdwort möglichst eine Reihe von Verdeutschungen finden wollten, haben mit zu der Verwirrung in der kaufmännischen Terminologie beigetragen. Auf *grammatische und stilistische Fehler*, die in der Sprache der Praxis weit verbreitet sind, ist aufmerksam zu machen, und es sind Mustersätze zu geben.

Das neue Wörterbuch soll also in erster Linie ein normatives und kein etymologisches sein. Sprachgeschichtliche Untersuchungen sind nur bei den Begriffen vorzunehmen, deren heutige Bedeutung nicht einwandfrei festzustellen ist. Da wir Deutschen jedoch in unserer Vergangenheit keinen Zeitabschnitt haben, dessen Sprachformen uns als vorbildlich gelten, wie z. B. den Mitarbeitern des Dictionnaire de l'Académie die Sprache der klassischen Periode der französischen Literatur, so können die von Schmid gewünschten Untersuchungen über die Entstehung und historische Entwickelung der einzelnen Ausdrücke nicht allzuviel praktische Ergebnisse zeitigen. Der hohe wissenschaftliche Wert eines kaufmännischen Wörterbuches, das Wortbiographien enthält, soll nicht in Abrede gestellt werden. Zur Herstellung eines solchen bändereichen, äußerst kostspieligen Werkes fehlen noch die Vorarbeiten: Sammlung und Exzerpierung der kaufmännischen Quellenschriften, Abhandlungen über kleine sprachgeschichtliche Abschnitte usw. Dem gesteckten Ziele der Vereinheitlichung der kaufmännischen Terminologie würde ein historisches Wörterbuch, das alle Bedeutungswandlungen angibt, die ein Begriff im Laufe der Jahrhunderte erlebt hat, eher hinderlich sein.

Die *Redaktion* des in Vorschlag gebrachten Wörterbuches ist einer *Kommission* zu übertragen, die sich aus einem *kaufmännisch gebildeten Philologen*, der die Oberleitung erhält, *mehreren Handelswissenschaftlern*, von denen jeder einen anderen Teil der Handelsbetriebslehre als Sonderfach vertritt, und einem *Juristen* (Handelskammersyndikus) zusammensetzt. Die Erfahrung hat gezeigt, daß es nicht ratsam ist, eine größere Anzahl von Gelehrten mit der Abfassung eines solchen Werkes zu betrauen. Die 40 „Unsterblichen" der französischen Akademie haben 56 Jahre (von 1638—1694) zu dem einzigen Bande der ersten Auflage gebraucht; die letzte Ausgabe ist 1877 erschienen, und die Neubearbeitung soll bis zum Buchstaben F gediehen sein.

Nach Exzerpierung der Literatur des 19. und 20. Jahrhunderts, die nach einem einheitlichen Plane zu geschehen hat, übernimmt jeder Mitarbeiter eine Anzahl Buchstaben zur Ausarbeitung. Die fertiggestellten Manuskriptteile zirkulieren dann bei den Kommissionsmitgliedern, die ihre Anmerkungen oder Abänderungsvorschläge hinzuschreiben. In gemeinsamen Sitzungen wird darauf die endgültige Fassung der Definitionen festgestellt, deren *oberstes Gesetz Kürze und Gemeinverständlichkeit* zu sein hat. Ist keine Einigung zu erzielen, so werden *Fragebogen zur gutachtlichen Äußerung oder zur Einforderung von Belegen* ausgeschickt. Aber auch dann wird eine genaue Scheidung und Umschreibung der Begriffe nicht immer ohne jede Willkür vorzunehmen sein, da es, wie überall, so auch in der Sprache keine natürlichen Grenzlinien gibt. „*Um aber Wissenschaft aufzubauen, müssen wir unterscheiden, und die richtige Unterscheidung ist diejenige, die sich in der Praxis bewährt*", sagt Chamberlain.

Die erste Auflage wird selbstverständlich nicht vollkommen sein. Von größerer Wichtigkeit ist aber, daß in absehbarer Zeit überhaupt ein Wörterbuch vorliegt, an dessen Ausbau die Allgemeinheit mitarbeiten kann und das so zu einem getreuen *Niederschlag der Kaufmannssprache seiner Erscheinungszeit* wird. Durch allgemeine Anwendung desselben in Praxis, Wissenschaft und Rechtsprechung wird es viel mit zur Vereinheitlichung der kaufmännischen Terminologie beitragen.

Bücherbesprechungen

Alle eingesandten Bücher werden an dieser Stelle mit ihrem vollen Titel bibliographisch genau in der Reihenfolge ihres Einganges angezeigt. Ein Anspruch auf Besprechung wird durch die Einsendung nicht erworben. Rücksendung kann nicht erfolgen.

Ahlwardt, Herm. DIE VERTRUSTUNG DEUTSCHLANDS. Leipzig 1913. Verlag von G. Hedeler, 1—5. Tausend, 50 Pf.

Brunner, A. DEUTSCHER HANDELSSCHULATLAS. Leipzig 1913. B. G. Teubner, geh. M 1.80, geb. M 2.—.

FAHRTEN UND FORSCHUNGEN DER HOLLÄNDER IN DEN POLARGEBIETEN (Quellen und Forschungen zur Erd- und Kulturkunde. Band 7). Leipzig 1913. Otto Wigand, geh. M 18.—, geb. M 20.—.

Haas, Dr. Friedrich. WELTPOSTVEREIN UND EINHEITSPORTO. Stuttgart 1913. W. Kohlhammer, geh. M 3.—, geb. M 4.—.

Marden, O. S. DER ANGESTELLTE, WIE ER SEIN SOLL. Stuttgart 1913. J. Engelhorn, kart. M 2.—.

Derselbe, DER PRINZIPAL, WIE ER SEIN SOLL. Ebend. 1913 M 2.—.

Moser, Dr. Eugen. POESIE UND PROSA FÜR KAUFMÄNNISCHE SCHULEN. Zürich 1913. Gebr. Leemann & Co., 80 Pf.

Philipson, A. DAS MITTELMEERGEBIET. Gr. 8°, X und 156 S. mit 15 Tafeln. Leipzig 1913. B. G. Teubner, geh. M 6.—, geb. M 7.—.

Rathenau, Walter. REFLEXIONEN. 4. Tausend, 4° VIII und 270 S. Leipzig 1912. S. Hirzel, geh. M 4.50, geb. M 6.—.

Derselbe. ZUR KRITIK DER ZEIT. Berlin. S. Fischer, geh. M 4.50, geb. M 6.—.

Derselbe. ZUR MECHANIK DES GEISTES. 31 S. Ebenda. geh. 4.50, geb. M 6.—.

Schliemann-Methode. FRANZÖSISCH FÜR KAUFLEUTE. 28 Hefte in Mappe. Stuttgart. Wilhelm Violet, M. 28.—.

Scholz und Vogt. HANDBUCH FÜR DEN VERKEHR MIT JAPAN. Berlin 1913. Carl Heymann, geb. M 20.—.

Thiess, F., Dipl.-Ing. RUSSLANDS EISENBAHNEN IN MITTELASIEN. Berlin. 1913. Julius Springer.

A. Kloeß. DIE DEUTSCHE WASSERWIRTSCHAFT. Grundriß der Wasserwirtschaftslehre. Verlag Wilhelm Knapp, Halle 1913. 132 S. Geh. M 4.—.

Im gleichen Verlag erschien 1911 ein Buch „Verkehrslehre der Binnenschiffahrt" von Schecher, in dem dieser versucht, „die Grundprobleme des Verkehrswesens, deren Erörterung nach der heutigen Arbeitsteilung unter den Wissenschaften verschiedenen Wissengebieten zugewiesen ist, zu einer selbständigen „Verkehrslehre" zusammenzufassen, die die Erkenntnis der Zusammenhänge zwischen den technischen, organisatorischen, wirtschaftsgeographischen und wirtschaftspolitischen Grundlagen eines Verkehrsmittels zu gewinnen sucht." Als Gegenstand des methodischen Versuchs hat Schecher die Binnenschiffahrt gewählt. In ähnlicher Weise bemüht sich nun Kloeß in seinem „Grundriß der Wasserwirtschaftslehre" die wirtschaftlichen, technischen und rechtlichen Grundlagen der Wasserwirtschaft zusammenhängend zu behandeln. „Die auf die Binnengewässer bezüglichen Wissenschaften teilen sich in Gewässerkunde, Wasserwirtschaft, Wasserbau und Wasserrecht . . . Eine planmäßige Wasserwirtschaft ist ohne Heranziehung aller vier Sonderwirtschaften nicht erfolgreich zu betreiben . . . Im Mittelpunkt steht die Wasserwirtschaftslehre im engeren Sinne . . . Diese spaltet sich in die Geschichte, das System, die Politik der Wasserwirtschaft und die Wassergesetzgebung. Kloeß hofft, daß das „Wasserrecht" und die „Wasserwirtschaftslehre" bald zum Gegenstand von Lehrdisziplinen der Rechtswissenschaft und der besonderen Volkswirtschaftslehre an den Hochschulen erhoben werden. Ferner verlangt er, daß die technischen Hochschulen ihren Instituten und Abteilungen für Wasserbau, Meliorationswesen und Gewässerkunde noch solche für Wasserwirtschaft angliedern, zu denen Sachverständige für technische Volkswirtschaft und Wasserecht zu berufen seien. Diese Forderungen lassen sich wohl begründen mit den quantitativ und qualitativ gesteigerten Nutzungen, die ein Land heute aus seinen Gewässern zieht, und mit den geplanten großen Wasserbauten jeglicher Art. Die dadurch der Wasserwirtschaft erwachsenden gewaltigen Aufgaben können nur bei intensiver Pflege der genannten Wissenszweige befriedigend gelöst werden. Auf die Schädigungen einseitiger Behandlungsweise wasserwirtschaftlicher Fragen weist Kloeß an verschiedenen Stellen seines Buches hin, wie auch Schecher für den Wasserbau den Grundsatz betont hat, daß die Verbesserung natürlicher und die Anlage künstlicher Wasserstraßen zu Schiffahrtszwecken in der Rücksicht auf die übrigen wasserwirtschaftlichen Nutzungen ihre Grenze zu finden haben. So ist es lebhaft zu begrüßen, daß Kloeß erneut auf den engen natürlichen, technischen und wirtschaftlichen Zusammenhang der verschiedenen wasserwirtschaftlichen Probleme aufmerksam gemacht und die weitere Ausgestaltung der Wasserwirtschaftslehre angeregt hat. Bei der Wichtigkeit einer gut orientierten Wasserwirtschaft für Handel und Industrie werden auch die Handelshochschulen in ihren wirtschaftlichen und rechtlichen Vorlesungen die Wasserwirtschaft mehr als bisher berücksichtigen müssen.

A. Endres, Mannheim.

MARGARETHEN-HÖHE BEI ESSEN. Erbaut von *Georg Metzendorf.* Erläuternder Text von A. E. Brinckmann und Rath. Darmstadt. Alexander Koch. Geb. M 8.—.

Die vorzüglich ausgestattete Monographie (über 200 prächtige Illustrationen und Grundrisse) führt in Wort und Bild vor, was der Architekt aus den Mitteln der „Margarethe Krupp-Stiftung für Wohnungsfürsorge" zu machen verstanden hat, eine Gartenstadt für 16000 Bewohner in der Nähe Essens, die schlechthin als typisch gelten kann für die Gartenwohnstadt und die das Interesse von Baugenossenschaften und Behörden ebenso wie des Großindustriellen in reichem Maße verdient. Der Monographie ist weite Verbreitung zu wünschen.

Aa, Karl von der, KARTE DER DEUTSCHEN TEXTILINDUSTRIE. Aus der Sammlung „Einzelkarten zur Wirtschaftsgeographie Deutschlands". Leipzig und Berlin. B. G. Teubner. Größe 96×65 cm. Auf Leinwand aufgezogen M 4.50, Textbuch M —.40.

Die Karte, der ein knappgefaßtes Textbüchlein beigegeben ist, gibt infolge geschickt gewählter farbiger Zeichen und graphischen Darstellungen ein recht anschauliches Bild von der geographischen Verbreitung der Woll-, Baumwoll-, Leinen-, Jute- und Seidenindustrie in Deutschland, sowie von der Ein- und Ausfuhr der Rohprodukte bezw. Halb- und Fertigfabrikate, dem wirtschaftsgeographischen Unterrichte warm zu empfehlen.

Gruber - Reinlein, WIRTSCHAFTSGEOGRAPHIE MIT EINGEHENDER BERÜCKSICHTIGUNG DEUTSCHLANDS. Verlag von B. G. Teubner, Leipzig und Berlin. 3. Auflage. 1912. 1. Teil: Deutschland einschließlich seiner Kolonien VI u. 122 Seiten mit 5 Karten. 2. Teil: Die außerdeutschen Länder VI u. 235 S. Jeder Teil einzeln M 1.40, beide Teile in einem Bande M 2.40.

Im ersten Teile befindet sich neben einer recht hübschen Charakterisierung der Wirtschaftsgebiete Deutschlands, ein kurzer Überblick über die natürlichen Voraussetzungen der deutschen Wirtschaftsverhältnisse und eine Zusammenstellung der Produkte, die Landwirtschaft, Bergbau und Industrie für den Handel liefern. Das letzte Kapitel ist den deutschen Kolonien gewidmet. Hier sind einige Ungenauigkeiten zu erwähnen, so die Angaben über die Eisenbahnen, ferner gehören die Bewohner von Togo nicht zu den Ewenegern, die nur der Stamm an der Küste sind, sondern zu den Sudannegern u. a. m. Im zweiten Teile ist die Darstellung naturgemäß knapper und gedrungener. Die Nachbarländer Deutschlands sind ausführlicher, die entfernteren kürzer behandelt. Zu kurz ist aber m. E. die Union weggekommen, auf fünf Seiten kann man ihrer wirtschaftlichen Bedeutung kaum gerecht werden. An dem preiswerten Buche, das auch für den Selbstunterricht geeignet ist, ist vor allem die Darstellung Deutschlands und die treffende Charakterisierung der europäischen Staaten lobend hervorzuheben.

Joh. Riedel.

W. Mönckmeier, DIE DEUTSCHE ÜBERSEEISCHE AUSWANDERUNG. Jena 1912. Verlag von Gustav Fischer, Jena. X u. 269 S. Geh. M 9.—.

Der Verfasser gibt uns in seinem Werke eine Geschichte der deutschen Auswanderung und will durch eine zusammenfassende Darstellung aller für dieses Gebiet wichtigen Punkte eine Lücke in der deutschen Literatur ausfüllen. An Hand zahlreicher Tabellen und statistischer Nachweise bespricht er ausführlich die geschichtliche Entwicklung und die Ursachen der Auswanderung, die alte und die neue Heimat, sowie die Berufsverhältnisse der Auswanderer, die Auswanderungspolitik und die Wirkung der Auswanderung auf Deutschland. Allen, die sich mit diesen Fragen beschäftigeu wollen, ist nur zu empfehlen, uach diesem wertvollen Buche zu greifen.

Joh. Riedel.

Vogels KARTE DES DEUTSCHEN REICHES UND DER ALPENLÄNDER im Maßstab 1 : 500000. Neu bearbeitet von Prof. Langhans. 33 Blatt in Kupferstich in 16 Lieferungen zu je M 3 —, die letzte zu M 4 50, mit einem Namenverzeichnis zum Preise von M 4.50. Justus Perthes, Gotha 1913.

So oft der Geograph einer Karte bedarf, die ihm einen Überblick über große Gebiete gewähren und ihn zugleich über eine reiche Fülle von Einzelheiten unterrichten soll, greift er zu Vogels Karte des Deutschen Reiches. Sie wird daher häufig als Unterlage für geographische Arbeiten benutzt, so finden unsere Leser im Oktoberheft 1911 einen Schwarzdruck der Karte. Wenn nun der Unterzeichnete den Atlas aufs wärmste empfehlen kann, so tut er es nicht auf Grund einer kurzen sorgfältigen Prüfung, sondern auf Grund jahrelanger, eingehender Benutzung. An Klarheit nämlich und Übersichtlichkeit der Darstellung, an Reichhaltigkeit des Inhaltes, an Schönheit der Zeichnung können die im mehrfachen Farbendruck ausgeführten Blätter wohl kaum übertroffen werden. Für den Kaufmann, für eine Geschäfts- oder Erholungsreise, für die Orientierung über größere Gebiete leisten sie daher unschätzbare Dienste. Die Anschaffung wenigstens einzelner Blätter, die zwei Mark kosten, ist daher sehr zu empfehlen.

Der Atlas erscheint in zweiter Auflage, die sich neben einer durchgreifenden Berichtigung und wissenschaftlichen Durcharbeitung des Inhaltes von der ersten durch die Erweiterung auf die Alpenländer und Böhmen und durch Vereinigung der bisher getrennten Ausgaben mit politischem und Waldkolorit unterscheidet. Zuerst sind die Blätter Berlin (das Gebiet zwischen Havelberg und Leipzig und zwischen Halberstadt und Finsterwalde) und Wien (zwischen der Donau und Graz und zwischen Linz und Wien) erschienen. Wir werden unsere Leser auf die weiteren Lieferungen aufmerksam machen.

Joh. Riedel.

Th. Fischer, MITTELMEERBILDER, zweite Auflage besorgt von Dr. Rühl. VI u. 472 Seiten mit einem Bilde des Verfassers. Verlag B. G. Teubner, Leipzig und Berlin 1913. Geh. M 7.—, in Leinwand geb. M 8.—.

Wenn ein bekannter Gelehrter kurz vor seinem Tode eine Sammlung seiner besten Aufsätze über das Arbeitsgebiet seines Lebens herausgibt, wird man das Buch mit nicht geringen Erwartungen in die Hand nehmen. Und Fischer hat diese Erwartungen nicht getäuscht, schon in der zweiten Auflage erscheint das Werk, das sich rasch einen Freundeskreis gewonnen hat. Naturgemäß sind die zwanzig Aufsätze, die aus den Jahren 1872—1909 stammen, nicht alle gleichwertig, bei weitem die Mehrzahl ist aber in flüssigem Stile geschrieben und bei aller Wissenschaftlichkeit leicht verständlich, einzelne Aufsätze, so die Dattelpalme im Kultur- und Geistesleben des Orients und Land und Leute in Korsika sind sogar Meisterwerke der Darstellungskunst. Da der Verfasser besondere Rücksicht auf das Wirtschaftsleben nimmt, wird sich das Buch auch in Kaufmannskreisen Eingang zu verschaffen wissen, zumal Marokko, Nordafrika und der Orient eine recht ausführliche, und, wie die Ereignisse der letzten Jahre zeigen, treffende Schilderung erfahren haben.

Joh. Riedel.

G. Wegener, DIE ERWEITERUNG DER HERRSCHAFT DES MENSCHEN ÜBER DIE ERDOBERFLÄCHE WÄHREND DER LETZTEN 25 JAHRE UND DER ANTEIL DER DEUTSCHEN DARAN. Festrede in der Handelshochschule Berlin zum 25 jährigen Regierungsjubiläum des Kaisers. Verlag Georg Reimer, Berlin 1913. 22 S. M 0.80.

Der bekannte Verfasser bespricht in dem kleinen Heftchen in knappen, klaren Zügen die Entdeckung der Erde, ihre wissenschaftliche Erforschung, ihre wirtschaftliche und kaufmännische Eroberung und schließt mit einer Betrachtung der politischen Beherrschung der Erde. In kritischer und freimütiger Weise hebt er dabei den Anteil des deutschen Reiches und seines Kaisers an der Erweiterung der Herrschaft über die Erde hervor. Die kurzen aber inhaltreichen Ausführungen werden daher dem Leser viel Anregung bieten.

Joh. Riedel

Carl Dernehl, EL COMERCIANTE. Spanisches Lehrbuch für Kaufleute. B. G. Teubner. 3. Auflage. Leipzig, Berlin 1913. Geb. M 3.60.

Dieses Werk, welches wir gelegentlich seiner zweiten Auflage besprochen hatten, ist jetzt, nach zwei Jahren, in dritter Auflage erschienen, ein Beweis für die Anerkennung, welche es gefunden hat. Die Änderungen, welche die neue Auflage aufweist, sind im allgemeinen nicht von Bedeutung, sie bestehen in einigen geringen Erweiterungen der deutschen Übungsstücke. Wesentlicher ist die Berücksichtigung der neuesten Regeln über die Akzentuation, wie sie von der spanischen Akademie in ihrer Grammatik von 1911 aufgestellt sind, und welche auf eine Vereinfachung hinzielen. Leider haben sich in die neue Auflage einige Druckfehler eingeschlichen.

Hallier.

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG



Die Wiener Börse.
Diese Abbildung ist dem Buche von Täuber „Die Börsen der Welt" mit gütiger Erlaubnis des Verlages für Börsen- und Finanzliteratur in Berlin entnommen.

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELSWISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 11 FEBRUAR 1914

Die Wiener Börse

von Josef Hertl, Wien.

Als erster Versuch, in Österreich eine Börse ins Leben zu rufen, kann die Einladung angesehen werden, welche die Kaiserin Maria Theresia am 14. August 1761 an das Publikum erliess, sich auf der bereits dazumal geplanten Börse einzufinden. Diese Einladung hatte jedoch ihren Zweck nicht erreicht. So erliess Kaiserin Maria Theresia am 1. August 1771 ein Patent, welches sich „die Förderung des öffentlichen Kredites" sowie die Beseitigung des „so schädlichen Geldmonopols und Geldwuchers" zum Ziele setzte. In diesem Patente wurde eine *„kaiserl. königl. öffentliche Börse"* als Staatsinstitut unter der Leitung eines Regierungskommissärs geschaffen, welche am 2. September 1771 ihre Tätigkeit begann, von welchem Tage auch der erste Kurszettel datiert. Geschäfte in öffentlichen Kreditpapieren mussten durch Vermittlung eines Sensals, Geschäfte in Wechseln durften auch ohne Sensal gemacht werden. Ferner waren genaue Bestimmungen über die Ernennung und Beeidigung der Sensale, über den Abschluss und die Durchführung der Geschäfte, über die Feststellung des Schlusskurses und über die Veröffentlichung des Kurszettels getroffen. Ausserhalb der Börse durften Geschäfte nur in besonders dringenden Fällen und nur durch Vermittlung eines Sensals geschlossen werden.

Durch das erste Börsegesetz vom 11. Juli 1854, welches am 1. Jänner des folgenden Jahres in Kraft trat, wurde die Leitung der Börse in die Hände einer Körperschaft von 18 Börseräten gelegt, welche auf Grund von Ternavorschlägen der Handelskammer, des Grosshandlungsgremiums und des Gremiums der bürgerlichen Handelsleute vom Finanzministerium auf drei Jahre ernannt wurden. Ferner wurde das Sensalwesen neu geregelt und der Börsenzwang aufgehoben, so dass nun auch Geschäfte ausserhalb der Börse und ohne Vermittlung eines Sensals abgeschlossen werden konnten.

Die grosse Börsenkrisis des Jahres 1873 dokumentierte deutlich das Versagen der staatlichen Ingerenz in der Verwaltung der Börse, und als Folge wurde ein neues Börsegesetz geschaffen und am 1. April 1875 publiziert, welches bis heute die Grundlage des gesamten österreichischen Börsenwesens bildet. Durch dieses Gesetz wurde den österreichischen Börsen das volle Selbstverwaltungsrecht verliehen, und am 1. Jänner 1876 trat zum erstenmal die auf Grund dieses Gesetzes frei gewählte, selbständige „Wiener Börsekammer" in Wirksamkeit, welche, unter der Führung eines aus ihrer Mitte frei gewählten Präsidenten, an der Hand eines von ihr selbst verfassten, von der Regierung genehmigten Statutes die Geschäfte der Wiener Börse leitete.

Während im 18. und am Anfange des 19. Jahrhunderts die normierte Börsezeit von drei Stunden, zwei zu Mittag und eine während des Nachmittags, für die geringe Anzahl der damals vorkommenden Geschäfte viel zu lang war und nach dem traurigen, am 20. März 1811 inszenierten Bankozettelsturz der Börseverkehr sogar zeitweise gänzlich aufgehoben wurde, erwies sich in der Folge die Börsezeit wieder zu kurz, und es entwickelte sich neben der offiziellen Börse ein Winkelbörsengeschäft, welches trotz aller drakonischen Massnahmen der Regierung nicht auszurotten war, so dass letztere sich entschloss, dasselbe als „Abendbörse" zu legitimieren. Ferner wurde im Laufe der Zeit auch die Abhaltung einer Vorbörse gestattet. Im Jahre 1892 wurde dann die Abendbörse aufgelassen und dafür vom 1. Jänner 1893 an die offizielle Dauer der Vorbörse von 10—11 und die der Mittagsbörse von $^1/_2$1—$^1/_4$3 Uhr festgesetzt, welche Einteilung noch bis heute in Kraft steht. Eine einzige Änderung haben diese Stunden im Jahre 1905 dahin erfahren, dass an Samstagen und Vortagen von Feiertagen der offizielle

Schluss der Mittagsbörse schon um $^3/_4 2$ Uhr stattfindet.

Auf Grund des Warenbörsengesetzes vom 26. Februar 1860 trat im April 1873 die „Wiener Warenbörse" als selbständige Schöpfung ins Leben, wurde aber bereits mit 1. Jänner 1876 mit der Effektenbörse vereinigt, welch letztere unter dem Titel *„Wiener Börse"* sich seither in eine Effektensektion und in eine Warensektion teilt. Im März 1877 zog dann die Wiener Börse, die bis dahin in Privathäusern untergebracht war, in den für sie eigens errichteten Prachtbau am Schottenring ein. Hier war der Warensektion eine spezielle Ecke im grossen Börsesaal zugewiesen, bis ihr mit 17. Jänner 1887 anstossend an den grossen Börsesaal ein eigener kleinerer, nach rückwärts gelegener Saal angewiesen wurde, den sie auch noch heute innehat.

Bis zum Jahre 1903 erstreckte sich der Börseverkehr der Warensektion völlig uneingeschränkt auf alle Waren und die mit dem Warenhandel in Verbindung stehenden Versicherungs-, Fracht-, Speditions- und Leihgeschäfte. Anlässlich des in diesem Jahre erfolgten Inkrafttretens der zur Beseitigung des Getreideterminhandels geschaffenen Börsegesetznovelle, wurden Getreide und Mühlenfabrikate, sowie alle dem Verkehr in diesen Artikeln dienenden Hilfsgeschäfte aus den Verkehrsgegenständen der Wiener Börse ausgeschieden.

Die Wiener Börse hat sich aus kleinen Anfängen zu einer mächtigen Organisation entwickelt. Das älteste uns erhalten gebliebene Kursblatt, aus dem Jahre 1848, zeigt im ganzen bei den Effekten 44 Positionen, worunter sich eine Bankaktie und 4 Transportaktien befinden. Die Industrie ist in diesem Kurszettel in keiner Weise vertreten. Ende 1912 zeigt das Kursblatt 844 Positionen, darunter 263 Aktiengesellschaften mit einem Nominalkapitale von 4357 Millionen Kronen.

Ein weiteres die Entwicklung der Börse kennzeichnendes Moment bilden die Daten über die Zahl ihrer Besucher. Die Zahl der an der Effektensektion ausgegebenen Jahreskarten stieg konstant bis Ende des Jahres 1856, wo sie 1377 erreichte. Die schwere Weltkrisis des Jahres 1857, die sich infolge der Übergründung von Banken und Eisenbahnen eingestellt hatte, liess diese Ziffer in diesem Jahre auf 776 sinken. Den höchsten Stand erreichte die Zahl der Jahreskarten im Jahre des grossen Börsenkrachs 1873 mit 2941. Im Jahre 1912 wurden 797 Jahreskarten ausgegeben.

Bezüglich der Abwicklung der abgeschlossenen Börsegeschäfte war im ersten Börsegesetz des Jahres 1854 die Bestimmung enthalten, dass die Liquidation täglich zu erfolgen habe, was auch ursprünglich und zwar während der Börsezeit geschah. Als der Verkehr sich lebhafter gestaltete und die Zahl der notierten Effekten eine grössere wurde, erwies sich diese Art der Liquidation als mangelhaft und unzulänglich. Dieses tägliche Arrangement kostete enorm viel Zeit, und es kam zu grossen Stockungen, und eines Tages war man sogar genötigt den Verkehr ganz stillstehen zu lassen, um die eingerissene Verwirrung zu beheben. Man übertrug daher nach einigen misslungenen Versuchen mit verschiedenen Arrangementsystemen im Jahre 1873 die Durchführung der Liquidation auf Grund einer ausführlichen Arrangementordnung dem Wiener Giro- und Cassenverein, der zu diesem Zweck ein eigenes Arrangementbureau errichtete, welches seither dieses Amt in mustergültiger Weise versieht. Bei einer Reihe von Börsewerten, die von der Wiener Börsekammer bestimmt sind, wird per Ultimo gehandelt, das heisst, das Arrangement sämtlicher im Laufe eines Monats abgeschlossenen Geschäfte wird nur einmal und zwar am ersten Kassatag des folgenden Monats vorgenommen. Man nennt solche Effekten kurzweg Ultimoeffekten. Bei allen andern Werten findet das Arrangement einmal in der Woche, gewöhnlich Mitte der Woche statt. Die Börsekammer stellt vor Beginn eines jeden Jahres einen eigenen Kalender zusammen, in welchem die für das Arrangement in Betracht kommenden Tage genau fixiert erscheinen, und gibt diesen Arrangementkalender an die Beteiligten heraus.

Der Abschluss der Geschäfte erfolgt, je nachdem das Effekt ein Schrankenwert oder ein Coulissepapier ist, durch Vermittlung eines Sensals oder im direkten Verkehr zwischen Käufer und Verkäufer. In der Mitte des grossen Börsesaales befindet sich ein etwas erhöhter, durch ein Gitter abgeschlossener Raum, Schranken genannt, der für die Sensale reserviert ist. Ausserhalb des Schrankens, vor dem Gitter, sind kleine Stockerl angebracht, die gegen eine jährliche Miete von 1500 Kronen im ersten und je 360 Kronen in den folgenden Jahren vermietet werden. Einen solchen Platz vor dem Gitter heisst man Schrankenplatz. Jede Bank und halbwegs bedeutende Firma muss einen solchen Schrankenplatz besitzen; diese Firmen nennt man dann Schrankenfirmen. Der Handel im Schranken erfolgt nur durch Vermittlung der Sensale, welche den Auftrag entgegennehmen und das Geschäft abschliessen, wobei sie aber, sowohl dem Käufer als auch dem Verkäufer gegenüber, den Namen des Gegenkontrahenten geheim halten müssen. Als Gegenkontrahent wird in beiden Fällen der Wiener Giro- und Cassenverein angegeben, der die Abwicklung des Geschäftes besorgt und für die Erfüllung aller daraus erwachsenden Verbindlichkeiten haftet. Auf diese Weise wird die überwiegende Mehrzahl der Effekten gehandelt, die man deswegen als Schrankenwerte bezeichnet. Eine kleine Anzahl von Effekten, etwa ein Dutzend, sind von der Wiener Börsekammer zum Handel in der Coulisse zugelassen. Die Coulissen, das sind Gruppen von Leuten, die nur ein ganz bestimmtes Effekt handeln, be-

finden sich ausserhalb des Schrankens zu beiden Längsseiten desselben. Hier geschieht der Abschluss des Geschäfts direkt zwischen dem Käufer und Verkäufer ohne Vermittlung der Sensale. Die in den einzelnen Coulissen gehandelten Effekten heisst man Coulissenwerte, die Börsebesucher, die regelmässig die Coulissen frequentieren, Coulissiers.

Die Sensale, 20 an der Zahl, werden zufolge des Gesetzes vom 4. April 1875 auf Grund eines Konkurses, nach einer mit Erfolg abgelegten Sensalenprüfung von der Wiener Börsekammer mittels Wahl ernannt und müssen von der politischen Landesbehörde, das ist von der niederösterreichischen Statthalterei, bestätigt werden, wo sie auch nach erfolgter Bestätigung den Amtseid zu leisten haben. Sie bilden eine eigene Vereinigung, das „Gremium der Börse-Sensale", welches auf Grund des von der Wiener Börsekammer aufgestellten Regulativs, die amtliche Ausmittlung der Kurse besorgt und das tägliche Kursblatt verfasst.

Nach dem letzten Statut der Wiener Börse, welches vom Jahre 1906 datiert und das in den Jahren 1908 und 1912 partielle Abänderungen erfuhr, besteht die Leitung der Wiener Börse, die „Wiener Börsekammer", aus 31 Mitgliedern, die sämtliche den Titel „Börserat" führen. Hiervon wählen die in der Effektensektion wahlberechtigten Mitglieder 15 Börseräte aus den wählbaren Mitgliedern der Effektensektion, jene der Warensektion 9 Börseräte aus den wählbaren Mitgliedern der Warensektion; ausserdem werden von jenen Aktiengesellschaften und Kreditvereinen, welche zum Börsefonds einen jährlichen Beitrag von mindestens 200 Kronen leisten, 6 Börseräte aus der Gesamtheit der zu Börseräten wählbaren Börsemitglieder gewählt. Hierzu kommt noch die Virilstimme der Österreichisch-Ungarischen Bank, welche einen Vertreter mit gleichen Rechten und Pflichten eines Mitgliedes in die Börsekammer entsendet. Die Wahl, beziehungsweise die Entsendung, erfolgt auf die Dauer von drei Jahren. Die Börsekammer wählt alljährlich aus ihrer Mitte einen Präsidenten, einen ersten und einen zweiten Vizepräsidenten. Die Bureaugeschäfte der Börse besorgt ein Beamtenkörper, an dessen Spitze der Generalsekretär der Börse steht.

Die Mitgliedschaft der Wiener Börse wird erworben durch in den letzten drei Kalenderjahren, das laufende eingeschlossen, gelöste Jahreskarten oder durch kürzeren Besitz einer Jahreskarte seitens eines Firmainhabers oder eines persönlich haftenden Gesellschafters einer Unternehmung, deren Firma durch die drei letzten Jahre handelsgerichtlich protokolliert ist. Die Ausgabe einer Jahreskarte und die damit verbundene Zulassung zum Börsebesuch erfolgt durch die Börsekammer auf Grund eines Ansuchens, welches von zwei Börsemitgliedern unterstützt sein muss und welches genaue Daten über den Gesuchsteller enthält. Erst nach sorgfältigster Prüfung aller Umstände und Einholung genauester Informationen bei sämtlichen bisherigen Mitgliedern, ob der Gesuchsteller für würdig zu halten ist, wird ihm die angesuchte Börsekarte erteilt, wodurch er Börsebesucher, aber noch nicht Mitglied wird. Die jährlich zu entrichtende Gebühr für eine solche Börsekarte beträgt gegenwärtig 100 Kronen.

Fremde können dem Börsenverkehr entweder von der Galerie aus zusehen oder sie können, wenn sie von einem Börsebesucher eingeführt werden, auch in den grossen Börsesaal direkt gelangen. Längs der Wände des grossen Börsesaales, ungefähr in Stockeshöhe, befindet sich ein Gang, die Galerie, welche von aussen her zugänglich ist und die jedermann gegen Bezahlung eines kleinen Eintrittsgeldes, 60 Heller, betreten kann. Will man jedoch in den grossen Börsesaal selbst gelangen, so muss man vorher von einem im Besitze einer Jahreskarte befindlichen Börsebesucher im Bureau vorgestellt werden, wo man gegen Bezahlung von zwei Kronen eine Tagesgastkarte erhält, die zum Eintritt in den grossen Saal berechtigt. Die Ausgabe dieser Tagesgastkarten unterliegt jedoch einer Anzahl von Beschränkungen. Die Zahl der im Jahre 1912 ausgegebenen Gastkarten betrug 2248.

Eine Disziplinarkommission, welche aus fünf Börseräten besteht und die alljährlich von der Börsekammer gewählt wird, wacht über das geschäftliche Verhalten der Börsebesucher und zieht jene zur Verantwortung, welche entweder durch ihr Verhalten an der Börse oder bei Ausübung ihres mit der Börse zusammenhängenden Geschäftsbetriebes die kaufmännische Ehre verletzen.

An der Wiener Börse besteht ein Schiedsgericht der Effektenbranche und ein solches der Warenbranche, durch welche Streitigkeiten aus Börsegeschäften, sofern die Parteien nichts anderes schriftlich vereinbart haben, ausgetragen werden müssen. Unter gewissen Voraussetzungen sind auch Streitigkeiten aus Warengeschäften, welche ausserhalb der Börse geschlossen wurden, der Kompetenz des Schiedsgerichtes der Warenbranche unterworfen. Speziell die durch letztere Bestimmung erfolgte Ausdehnung der börsenschiedsgerichtlichen Kompetenz auf die ausserhalb der Börse geschlossenen Geschäfte ist von grosser praktischer Bedeutung, da fast sämtliche in den letzten Jahren anhängig gemachten Prozesse solche Geschäfte zum Gegenstand hatten.

Zur Bestreitung der Kosten des Baues des Börsegebäudes, sowie der anderen Auslagen, wurde seinerzeit ein eigenes Anlehen im Betrag von 5 Mill. Gulden, das „Wiener Börsebauanlehen", ausgegeben, aus dessen Erlös ein Fonds geschaffen wurde, der von der Börsekammer verwaltet wird. Die Einnahmen der Börse, deren wichtigste Post die Cotegebühren sind, ergeben jährlich einen Überschuss, der dazu verwendet

wird, das Börsebauanlehen, welches mit 4% verzinslich ist, zu tilgen. Gegenwärtig sind noch 7 131 400 Kronen ungetilgt. Anlässlich der verschiedenen Regierungsjubiläen wurden Stiftungen geschaffen, und zwar eine Stiftung zur Unterstützung für die hilfsbedürftigen Börsemitglieder, die nur durch Spenden der Börsebesucher geschaffen wurde, und eine zweite, die demselben Zweck dient, die von der Börsekammer gemacht wurde und die von derselben jährlich dotiert wird. Ausserdem besteht noch eine Stiftung für die Unterstützung der erwerbsunfähigen Kinder verstorbener Börsemitglieder.

Kaufmännischer Nachwuchs

von Arthur Schröter, Mannheim

VOR etwa einem halben Jahre erschien in der „Frankfurter Zeitung" und einigen andern großen Tagesblättern eine Anzeige, nach der ein großes industrielles Unternehmen einen Direktor suchte, dem ein Anfangsgehalt von mindestens 50 000 M zugesichert wurde. Aufgefordert wurden besonders solche Bewerber, „die schon durch ihre jetzige Stellung gegründetes Anrecht auf einen solchen Posten" hätten, die sich also schon als Leiter bewährt hatten; es wurden auch Staats- und Kommunalbeamte zur Bewerbung eingeladen.

Diese Anzeige gab Anlaß zu einer ergiebigen Aussprache über den kaufmännischen Nachwuchs in verschiedenen Nummern der „Frankfurter Zeitung"*), die von Angestellten wie selbständigen Kaufleuten bestritten wurde. Will man das Ergebnis zusammenfassen, so würde man es vielleicht in folgenden Sätzen tun können: Von allen Einsendern wird zugegeben, daß fortgesetzt in großer Zahl „fremde" Elemente in den Kaufmannsstand eindringen, in besonders starkem Maße ehemalige Juristen und Verwaltungsbeamte, gelegentlich auch schon Offiziere. Ein Mangel an wirklich tüchtigem kaufmännischen Nachwuchs wird begreiflicherweise von den Einsendern aus der Gruppe der Angestellten geleugnet, von den selbständigen Kaufleuten behauptet, wobei auf die regelmäßigen Ausschreibungen für leitende Stellen in den großen Tageszeitungen hingewiesen wird. Von den Unternehmern wird vor allem das Fehlen kaufmännischer Individualitäten beklagt, das sich zum Teil daraus erkläre, daß „fast der gesamte kaufmännische Nachwuchs in großen Betrieben in einer Weise beschäftigt werden muß, die der Betätigung wirklich kaufmännisch-spekulativen Geistes gar keinen Raum läßt". Und wenn auch hier und da zweifellos tüchtige Elemente vorhanden sein möchten, so sei es für die leitenden Persönlichkeiten, die Direktoren großer Unternehmungen, kaum möglich, die tüchtigen Kräfte kennen zu lernen, weil sie mit andern Geschäften überlastet und zu sehr auf das Urteil der betreffenden Abteilungsvorsteher usw. angewiesen seien. Von denjenigen, die einen Mangel in Abrede stellen, aber gleichwohl das Eindringen fremder Elemente beklagen, wird als Quelle dieses Übels Nepotismus, Zunahme eines gewissen Kasten- und Beamtengeistes, die Überschätzung von Titeln, Graden, Examina usw. bezeichnet. Sie geben auch mehr oder minder geeignete Mittel an, wie die vorhandenen tüchtigen Kräfte aufzufinden und an den richtigen Platz zu stellen seien. Die andern, denen der Mangel an brauchbarem Nachwuchs als erwiesen gilt, finden sich mit der Tatsache ab, daß Angehörige andrer Berufe in kaufmännische Stellen einrücken, ja sie finden, daß diese Eindringlinge, namentlich soweit sie aus juristischen Kreisen kommen, eine Reihe von Vorzügen aufzuweisen haben: „Der Jurist, sowohl der Richter wie der Anwalt, wird durch seinen Beruf gezwungen, sich in Materien verschiedenster Art einzuarbeiten und über diese Materien ein bestimmtes Urteil abzugeben. Dieser Zwang, sich mit allen Dingen des Lebens beschäftigen zu müssen, ist eine gute Schule für den Großgewerbebetrieb, der heute äußerst vielseitige Anforderungen stellt. Organisationstalent und klares Denken ist außerdem unsern Juristen vielfach eigen." In vielen leitenden Stellen namentlich der kartellierten Industrie und andern Interessenverbänden brauche man „nicht nur repräsentative, sondern auch in der Diskussion geübte und im Argumentieren schlagfertige Persönlichkeiten".

Soviel über den wesentlichen Inhalt der Zuschriften. Das Thema „Kaufmännischer Nachwuchs" ist dann auch wiederholt in Fachvereinen der Kaufleute behandelt worden, vielfach unter Stellungnahme gegen das bekannte Schreiben des preußischen Kriegsministers, durch das Handel und Industrie ersucht wurden, den verabschiedeten Offizieren, mehr als das bisher geschehen sei, Stellungen offen zu halten. Wenn man alle diese Auseinandersetzungen, in der Frankfurter Zeitung sowohl wie in den Fachvereinen, vorurteilslos prüft, so kann man sich des Eindrucks nicht erwehren, als sei das schwierige Problem des kaufmännischen Nachwuchses nur von einer Seite angefaßt worden, von der nämlich, die durch jene ominöse Anzeige gerade berührt wurde. So mußten die Ausführungen, von welchen Interessenten sie auch kamen, mehr oder minder an Einseitigkeit leiden. Es gehört sehr viel mehr dazu, will man sich einigermaßen mit dem Problem auseinandersetzen, als in der Mehrzahl in jener Zuschriften angedeutet ist. Die ganze Frage des kaufmännischen Nachwuchses ist letzthin eine *Frage der Bildung und Erziehung* im weitesten Sinne. Um nur einige Punkte herauszugreifen: Es gilt zu berücksich-

*) III. Mgbl. vom 6., II. Mgbl. vom 12., 19. und III. Mgbl. vom 26. Juli, III. Mgbl. vom 3. und 15., II. Mgbl. vom 21. und 28. August 1913.

tigen den Zugang zum kaufmännischen Beruf, die Vorbildung (Lehre), die Weiterbildung, die Auslese für subalterne und höhere Tätigkeit, die Stellenvermittelung und noch manches andere.

I.

Wie gelangen die neuen Elemente in den Kaufmannsstand? Damit sind wir gleich an der Quelle des Übels. Gewiß ist der kaufmännische Beruf immer als ein freier Beruf angesehen worden; das kann aber nicht heißen, daß er das große Sammelbecken für alle die sein soll, die man für andere Berufe nicht geeignet hält oder die anderwärts nicht fortkommen konnten. Es sollten strengere Anforderungen an diejenigen gestellt werden, die als Kaufmannslehrling eingestellt werden wollen. Leider sind die Fälle heute gar nicht so selten, daß Knaben, die nicht einmal die letzte Klasse der Volksschule erreicht haben, als Lehrlinge angenommen werden. Selbst wenn ein Kaufmann auf Schulzeugnisse und Prüfungen gar keinen Wert legt, so sollte er es doch aus Selbstachtung ablehnen, einen jungen Mann als Lehrling zu beschäftigen, der nicht einmal den Anforderungen, die die letzte Klasse der Volksschule stellt, genügt. Es geht nicht an, daß immer wieder mit der viel malträtierten Phrase Mißbrauch getrieben wird, daß auch der jüngste Stift den Marschallstab im Tornister trage, daß man nicht wisse, „wie sich der Junge noch entwickeln könne" u. s. f. Wer sich unter heutigen Verhältnissen nicht bis zur letzten Stufe einer Volksschule entwickelt hat, dürfte sich im kaufmännischen Berufe schwerlich als Zierde entfalten. Noch schlimmer steht es meist mit den Knaben, die eine höhere Schule in Quarta oder Untertertia wieder verlassen mußten, weil sie mit ihrer Klasse nicht mehr fortkommen konnten; sie werden mit Vorliebe dem Kaufmannsstande zugeführt, weil er angeblich den gelehrten Berufen doch näher steht als das Handwerk.

Nun werden manche Kaufleute entgegnen, wenn sie auf diese Lahmen und Blinden verzichten müßten, würden sie sehr leicht überhaupt keine Lehrlinge erhalten. Mag schon sein, aber nicht etwa deshalb, weil ein absoluter Mangel an Anwärtern bestünde, sondern weil häufig in diesen Lehren die Verhältnisse so liegen, daß sie für tüchtige junge Leute wenig Anreiz bieten. Wenn es vorkommt, daß auch gute Lehrstellen nicht mit geeigneten Bewerbern besetzt werden können, dann liegt es zumeist daran, daß die jungen Leute anderen Berufen zugeführt werden, wo sie vielleicht von Anfang an etwas mehr verdienen wie in einer regelrechten kaufmännischen Lehre, die unter Umständen noch Anforderungen an den Geldbeutel stellt (Fachschule), oder wo gar die recht vage Hoffnung winkt, die Anwartschaft auf eine Art Beamtenstellung in späteren Jahren zu erwerben. Ich erinnere an die Schreiber bei Rechtsanwälten, die später von Gerichten aufgenommen zu werden hoffen. In den meisten Fällen ist es Unkenntnis der Verhältnisse bei den Eltern und Vormündern der Knaben, die dazu führt, daß die Tüchtigen vom Kaufmannsberufe abgelenkt, ungeeignete Elemente aber geradezu hineingedrängt werden.

Es hätte nun wenig Wert, *gesetzliche Vorschriften* zu erstreben, wonach ungeeignete Elemente vom Kaufmannsberufe abzuhalten wären, etwa so, daß man die jungen Leute vor Eintritt in die Lehre einer Prüfung unterwürfe. Ganz abgesehen davon, daß nichts so sehr dem freien Berufe des Kaufmanns widerspräche wie solche oder ähnliche Reglementierungen, so würden sich Mittel und Wege finden, sie zu umgehen, ja es könnte dahinführen, daß noch weniger Firmen, als es leider heute schon der Fall ist, sich der Ausbildung von Lehrlingen annehmen. Nur *Selbsthilfe der gesamten Kaufmannschaft* kann günstigere Verhältnisse schaffen, und hier ist besonders an die Handlungsgehilfen zu appellieren, die in ihren Organisationen auf so manchem Gebiete schon Vorbildliches in der Selbsthilfe geleistet haben.

Ich denke hier an die Einrichtung von besonderen *Stellen für Berufsberatung* durch die Handlungsgehilfenverbände, die heute erst in ganz geringem Umfange bestehen. Diese Stellen müßten ständig eine geeignete Person zur Verfügung haben, die über die technische, hygienische, wirtschaftliche und soziale Seite des kaufmännischen Berufes, (was vorher in objektiver Weise von Berufsangehörigen festzustellen gewesen wäre) sowie über die gerade zur Zeit bestehenden Aussichten erschöpfende Auskunft erteilen könnte. Es genügt keineswegs, daß im letzten Vierteljahr vor Ostern in den Tageszeitungen gelegentliche Hinweise erscheinen, welche Anforderungen an einen Kaufmannslehrling gestellt werden oder daß von den Verbänden sogen. Elternabende zur Aufklärung veranstaltet werden, die zumeist herzlich schlecht besucht werden, und sicher nicht von denen, die es am nötigsten hätten; es genügt auch nicht, daß diese Stelle für Berufsberatung wartet, bis sie von Interessenten in Anspruch genommen wird, sie muß diesen vielmehr entgegengehen, muß sie aufsuchen. Das kann aber nur auf dem Wege über die Schule geschehen. Die Beratungsstelle muß in regelmäßiger Verbindung stehen mit den Lehrern der obersten Klasse der in Frage kommenden Schulen (auch der entsprechenden Klassen der Mittelschulen); denn an sie wenden sich erfahrungsgemäß die meisten Eltern und Vormünder, wenn es gilt, die schwierige Frage der Berufswahl zu lösen. Diese Lehrer müssen in erster Linie von der Beratungsstelle darüber unterrichtet werden, welche Anforderungen an einen Kaufmannslehrling gestellt werden, damit sie ihr Augenmerk auf solche Knaben richten können, die sich für den Kaufmannsberuf eignen dürften. Nun sind zwar unsere Schulen noch weit entfernt davon, einwandsfreie Urteile über Neigung und Befähigung ihrer Schüler abzugeben, weil sie noch nicht über systematische Einrichtungen und erprobte Me-

thoden zur Beobachtung und Erforschung von deren Anlagen verfügen, immerhin wird ein erfahrener Lehrer, zumal wenn er die betr. Schüler länger als ein Jahr beobachten konnte, sich ungefähr ein Urteil bilden können, ob ein 13 bis 14jähriger Knabe mit einiger Aussicht auf Erfolg dem kaufmännischen Beruf zugeführt werden kann, vorausgesetzt, daß der Lehrer selbst in dem angedeuteten Sinne von der Beratungsstelle unterrichtet ist. In welchem Umfange und wie das im einzelnen am besten zu geschehen hätte, kann dieser Stelle überlassen bleiben. Daß aber zum wenigsten von Anwärtern auf eine kaufmännische Lehrstelle schnelle Auffassungsgabe, Gewandtheit im mündlichen und schriftlichen Gedankenausdruck, eine gewisse Fertigkeit im Rechnen und eine annehmbare Handschrift zu verlangen ist, dürfte jeder anerkennen, der die zum Teil recht betrüblichen Ergebnisse der Aufnahmeprüfungen der kaufmännischen Lehranstalten kennt (vergl. die wiederholten Veröffentlichungen in der Zeitschrift für das gesamte kaufmännische Unterrichtswesen). Die Lehrer werden jedenfalls dankbar sein, wenn ihnen die verantwortungsvolle Aufgabe, die abgehenden Schüler bei der Berufswahl zu beraten, von den kaufmännischen Vereinen und Verbänden erleichtert wird. Eins ist aber nochmals zu betonen: die Stellen für Berufsberatung dürfen es an einer zielbewußten Propaganda nicht fehlen lassen, die Interessenten müssen erfahren, daß sie existieren.

Eine weitere, eigentlich mit der eben erörterten zusammenhängende Aufgabe der Beratungsstellen müßte sein, die Vermittelung von kaufmännischen Lehrstellen möglichst vollständig in die Hand zu bekommen. Auf diese Weise wäre es zu erreichen, daß die völlig ungeeigneten Lehrstellen, über die die Kaufleute selbst am meisten klagen, nach und nach verschwinden. Es müßten aber die Beratungsstellen auch dafür sorgen, daß immer mehr gute Lehrstellen geschaffen werden. Leider gibt es heute schon sehr viele Großbetriebe, die es ablehnen, Lehrlinge auszubilden, und die sich auch weigern, Volontäre einzustellen; andere wieder machen die Einstellung von Lehrlingen vom Reifezeugnis einer höheren Schule oder mindestens vom Einjährigenzeugnis abhängig. Hier müßte die Beratungsstelle aufklärend bei den Prinzipalen bzw. den Direktoren der großen Gesellschaften wirken, damit sie sich in Zukunft bereit zeigten, tüchtige junge Leute, auch ohne Rücksicht darauf, ob sie eine höhere oder nur die Volksschule durchlaufen haben, als Lehrlinge anzunehmen.

Diese Beratungsstellen können in vielen Fällen schon bestehenden Abteilungen der Verbände angegliedert werden, etwa den Stellenvermittlungen, oder den Abteilungen für Bildungswesen oder Lehrlingswesen, so daß in der Regel eine wesentliche Mehrbelastung der Verbände kaum eintreten dürfte, und wenn doch, so würde sie von ihnen in Anbetracht der Bedeutung der Aufgabe sicher gern übernommen werden. Daß gerade die Gehilfenverbände zur Lösung dieser Aufgabe am ersten berufen sind, dafür spricht schon ihre das ganze Reich umfassende Organisation: Mit ihren Ortsgruppen dringen sie selbst in recht kleine Orte vor und gewinnen so auch Einfluß auf das platte Land. Natürlich sollen diese Bemühungen nicht ausarten in ein Wettrennen der verschiedenen Verbände, die jungen Seelen schon vor Eintritt in die Lehre einzufangen für die betr. Lehrlingsabteilungen. So verdienstvoll an sich die Einrichtung von Lehrlingsabteilungen ist, so darf doch die Beratungsstelle nicht mit einer Propaganda für diese Abteilungen verknüpft werden. Ich denke mir im Gegenteil die Tätigkeit der Beratungsstelle so, daß sie an Orten, wo mehrere Verbände vertreten sind, von den betr. Ortsgruppen gemeinsam unterhalten wird, etwa in der Art, wie neuerdings auf anderem, verwandten Gebiete die „Soziale Arbeitsgemeinschaft" vorgeht. Damit ist Konkurrenzbestrebungen von vornherein die Spitze abgebrochen. Ich sehe auch wahrhaftig nicht ein, wie bei einer so außerordentlich wichtigen, den ganzen Stand aufs tiefste berührenden Angelegenheit wie der Heranziehung eines geeigneten Nachwuchses die Interessen der einzelnen Verbände nur im geringsten auseinandergehen sollten. An solchen Orten aber, wo kein Verband vertreten ist, überhaupt keine kaufmännische Vereinigung irgendwelcher Art besteht, da würde die Beratungsstelle den Weg zu den Lehrern leicht finden können über die Lehrervereinigungen hin, denen jeder Lehrer angeschlossen ist.

Wenn erst einmal überall solche Beratungsstellen eine intensive Tätigkeit entfalten, dann dürfte bis zu einem gewissen Grade gewährleistet sein, daß ungeeignete junge Elemente vom Kaufmannsberuf so viel als möglich ferngehalten werden. Wie über das Eindringen fremder Elemente aus andern Berufen zu urteilen ist, davon soll weiter unten die Rede sein. Vorerst hat uns eine weitere Frage zu beschäftigen: *Wie steht es um die Vorbildung der Kaufmannslehrlinge?*

II.

Die Verhältnisse in der kaufmännischen Lehre sind heute, was die Heranbildung der jungen Leute für ihren Beruf anlangt, vielfach nicht so, wie sie sein sollten. Nur selten noch gewinnen die Lehrlinge, namentlich in größeren Geschäften, einen Einblick in das *Ganze* der kaufmännischen Arbeit, in ihren inneren Betrieb. Statt daß sie etwas vom kaufmännischen Geiste verspürten, gehen sie vielfach auf in rein mechanischen Arbeiten. Von vorurteilslosen Praktikern wird das auch unumwunden zugegeben. Diese Verhältnisse werden in absehbarer Zeit trotz Lehrkonferenzen, Lehrlingsinstruktoren in vereinzelten Betrieben und sonstiger Bemühungen (Handelsinspektoren!) solange nicht besser werden, bis auch in dieser Angelegenheit die Handlungs-

gehilfen ihren großen Einfluß geltend machen. Auch hier ist vorläufig der Weg der Selbsthilfe der einzig gangbare. Die älteren Handlungsgehilfen müßten in den einzelnen Betrieben die Ausbildung der Lehrlinge als *ihre* Angelegenheit ansehen und behandeln, es müßte ihre vornehmste Pflicht sein, dem Nachwuchs die denkbar beste kaufmännische Erziehung angedeihen zu lassen. Ein älterer Gehilfe wird sich in jedem Betriebe finden, der in dieser Beziehung das Ohr des Prinzipals oder Direktors hat. Ihm wird es nicht allzuschwer fallen, am besten vielleicht in Fühlung mit der in Betracht kommenden Fachschule am Orte, die Ausbildung der Lehrlinge so zu gestalten, daß das Beste erreicht wird, was möglich ist. Der Nachdruck wird darauf zu legen sein, daß die Lehrlinge sich nicht nur in allen vorkommenden Arbeiten zu versuchen haben, sondern daß sie, in allmählich steigendem Umfange, zur *selbständigen* Lösung von Aufgaben herangezogen werden, daß in ihnen ein reges *Gefühl der kaufmännischen Verantwortung* geweckt wird, selbst auf die Gefahr hin, daß einmal Fehlschläge geschehen. Nur so können mit der Zeit Charaktere heranwachsen, die zu Führerstellen auch in größeren Verhältnissen befähigt sind. Für die mit der Ausbildung der Lehrlinge betrauten Gehilfen bedeutet dies freilich häufig eine große Selbstüberwindung: die ihnen als geschickte Mitarbeiter vertraut gewordenen Lehrlinge müssen sie in immer neue Verhältnisse hineinstellen, und bei anderen müssen sie von neuem mit der Kleinarbeit der Einführung beginnen. Mir ist in meiner früheren Lehrpraxis von Lehrlingen häufig geklagt worden, daß sie so schwer die Abteilungen wechseln könnten, daß sie etwa von einem Prokuristen, der sie für seine Abteilung eingearbeitet hatte, fast die ganze Lehrzeit über darin festgehalten würden. Das ist gewiß für den betr. Herrn bequem, vielleicht auch menschlich verständlich, im Interesse des kaufmännischen Nachwuchses liegt ein derartiges Verfahren ganz gewiß nicht.

Neben, bzw. vor oder nach der eigentlichen Lehre besuchen die meisten Lehrlinge irgendeine kaufmännische Fachschule in ihren mannigfachen Abstufungen. Die Fachschule ist heute ein mindestens ebenso wichtiger Faktor in der Vorbildung der Lehrlinge wie die praktische Lehre selbst. Für einen tüchtigen Nachwuchs, und somit für den gesamten Kaufmannsstand, wird es daher von ausschlaggebender Bedeutung sein, wie diese Fachschule beschaffen ist, was sie zu leisten vermag. Auch hier wünschte ich, daß die Gehilfenverbände in sehr viel stärkerem Maße, als es bisher geschehen ist, ihr Interesse für die kaufmännische Fachschule betätigten. Bei den gelehrten Berufen, den Juristen, Philologen, Medizinern (in den letzten Wochen war es erst wieder bei den Zahnärzten zu beobachten) gilt es als selbstverständlich, daß die großen Fachverbände sich auch energisch um die Heranbildung des Nachwuchses bemühen. Sollte das bei den Kaufleuten unmöglich sein? Gewiß ist in Deutschland auf dem Gebiete des kaufmännischen Unterrichtswesens Vorbildliches geleistet worden, und sicher haben die großen Verbände in ihren Abteilungen für Fachbildung, teils sogar in eigenen Schulen, für die Weiterbildung ihrer Mitglieder Beachtenswertes geleistet, und in ihrem wohlverstandenen Interesse liegt es, wenn jetzt die „Soziale Arbeitsgemeinschaft" dazu übergeht, ein neues Glied im kaufmännischen Bildungswesen zu schaffen, indem sie versucht, über ganz Deutschland Fortbildungskurse zu organisieren*), die eine Verbindung zwischen den Fortbildungsschulen und den Hochschulen darstellen sollen. Aber was heute noch fehlt, ist der Einfluß der Gehilfenverbände auf die von Staat, Gemeinden oder Korporationen unterhaltenen Fachschulen. Es würde diesen Schulen ganz gewiß nicht zum Nachteil gereichen, wenn in ihren Schulvorständen auch Delegierte der Angestellten säßen. Ganz besonders müßten die Gehilfenverbände aber, Hand in Hand mit den Prinzipalen, in der Öffentlichkeit, namentlich in ihrer Fachpresse und in der ihr zur Verfügung stehenden Tagespresse, jederzeit dafür eintreten, daß der kaufmännische Nachwuchs in Fachschulen herangebildet wird, die in jeder Beziehung auf der Höhe stehen. Denn wie für die Schule ganz allgemein, so gilt für die Fachschule im besonderen, da in ihr bei der Kürze der zur Verfügung stehenden Zeit höchst konzentrierte Arbeit geleistet werden muß, daß das Beste gerade gut genug ist. Es wäre daher im Interesse des deutschen Kaufmannsstandes außerordentlich zu bedauern, wenn die jetzt vom preußischen Handelsministerium geplante niedrigere Besoldung der Diplom-Handelslehrer (statt 3000 bis 6000 M in Zukunft nur 2400—4800 M) die Zustimmung des Landtags finden sollte. Das mag zunächst als eine Angelegenheit erscheinen, die nur die unmittelbar davon betroffenen Lehrer berührt. Ich kann mir sogar denken, daß Gemeinden oder Korporationen, die kaufmännische Schulen zu unterhalten haben, diesen Vorstoß des Ministeriums im Interesse ihres Budgets begrüßen, daß sie damit ihr Gewissen beruhigen, wenn sie berechtigten Wünschen ihrer Lehrer nach Gehaltsaufbesserungen gegenüber sich ablehnend verhalten. Aber bei näherem Zusehen bedeuten solche Maßnahmen eine kurzsichtige Politik. Heute sind viele kaufmännische Fachschulen mit Recht stolz darauf, daß an ihnen auf Handelshochschulen vorgebildete Lehrer wirken. Es bedarf auch für den Kundigen keines Nachweises, daß unser Handelsschulwesen durch die Diplom-Handelslehrer einen bedeutenden Aufschwung genommen hat, bei aller Anerkennung dessen, was durch Nicht-Diplomierte geleistet worden ist und noch geleistet wird. Die „Soziale Arbeitsgemeinschaft fragt in

*) Vgl. hierzu einen Artikel von Buschmann in der „Welt des Kaufmanns", 1913 Nr. 8.

einem Rundschreiben an die angeschlossenen Vereine wegen Beschaffung von Lehrkräften für die geplanten Fortbildungskurse mit Recht an erster Stelle, ob an dem betr. Orte Handelslehrer mit Hochschulbildung zur Verfügung stehen; gewiß aus der Überzeugung heraus, daß die am besten vorgebildeten Lehrer für sie die geeignetsten sind, daß das, was die Handelshochschulen und die auf ihnen vorgebildeten Lehrer leisten, einzig und allein dem kaufmännischen Nachwuchs und damit dem deutschen Handelsstande zugute kommt. Gute Fachschulen stellen die beste Rüstung im wirtschaftlichen Kampfe dar; diese Rüstung wird geschwächt, wenn man versucht, daran zu sparen, und das sollte vermieden werden. Die Maßnahme des preußischen Handelsministeriums scheint mir ein Ausfluß ungenügender Information zu sein; der deutsche Kaufmannsstand übt die Pflicht der Selbsterhaltung, wenn er von dem schlecht unterrichteten an den besser zu unterrichtenden Minister appelliert. Auch die Gehilfenverbände sollten hierbei nicht zurückstehen; denn Wertvolles steht auf dem Spiele, die Zukunft des kaufmännischen Nachwuchses.

III.

Mit der Zuführung neuer Elemente zum Kaufmannsberufe und mit ihrer Vorbildung ist die Frage des kaufmännischen Nachwuchses keineswegs erschöpfend beantwortet, denn wir müssen den Begriff Nachwuchs weiterfassen und darunter das gesamte Revirement aller kaufmännännischen Angestellten bis hinauf zu den Generaldirektoren unserer großen Gesellschaftsunternehmen verstehen. Und damit erhebt sich die Frage: *Wie hat die Weiterbildung im kaufmännischen Berufe zu geschehen? Wie kann eine vernünftige Auslese für die leitenden Stellen vor sich gehen?* Bei der eingangs erwähnten Aussprache in der Frankfurter Zeitung hat man immer nur abgestellt auf den Nachwuchs in *leitenden* Stellen, ohne genauer zu untersuchen, wie die Gesamterneuerung *aller* Berufsangehörigen vor sich geht. Man hat weiter zwei Fehler bei jenen Auseinandersetzungen begangen, die es unmöglich machten, daß die sich gegenüberstehenden Parteien (selbständige Kaufleute und Angestellte) einander näherkamen. Man hat zunächst auf beiden Seiten mit unbewiesenen Behauptungen operiert: Es herrscht Mangel an Anwärtern für leitende Stellen — auf der einen Seite; der Bedarf läßt sich bei einigem guten Willen leicht aus den Reihen der Angestellten decken — auf der andern Seite. Zahlenmäßig wird sich weder das eine noch das andere jemals einwandfrei beweisen lassen, die Urteile werden immer mehr oder weniger auf den subjektiven Erfahrungen der Urteilenden beruhen. Sodann hat man keinen Unterschied gemacht, zwischen *subalterner* Tätigkeit, die auch leitend sein kann in kleineren Verhältnissen, und *höherer* Tätigkeit. In diesem letzten Punkt scheinen sich bei der mehrfach erwähnten Diskussion namentlich die Einsender aus Angestelltenkreisen einer angenehmen Selbsttäuschung hinzugeben, indem sie leicht meinen, daß jeder Gehilfe auch zur Leitung berufen sei. Es kann etwa jemand ein äußerst tüchtiger, zuverlässiger und selbständiger Filialleiter sein, und er braucht sich deshalb doch nicht als Mitglied der Direktion zu eignen, ja, er kann hier vollkommen versagen, wo es sich um ganz anders geartete Aufgaben handelt, die in eminentem Sinne geschäftliches Denken erfordern. Geschäftliches Denken aber ist deswegen schwierig, „weil es in der Abwägung disparater Faktoren besteht: Personalien gegen Leistungen, Masseninstinkte gegen Warenqualitäten, technische Probleme gegen geographische, Markttendenzen gegen Kapitalsinvestitionen müssen hier verglichen und ins Gleichgewicht gesetzt werden."*) Solches Denken ist am besten vielleicht der diplomatischen Begabung zu vergleichen. Wie diese leider durchaus nicht immer ein Attribut der Diplomaten ist, so muß jenes nicht unbedingt jedem Kaufmann eignen. Man wird der großen Zahl der Angestellten nicht zu nahe treten, wenn man sagt, daß es, wie jede andere hervorragende Begabung, verhältnismäßig selten anzutreffen ist, daß es aber auch nicht ein Privileg des Kaufmannsstandes ist, sondern ebenso gut, wenn vielleicht auch ebenso selten oder noch seltener in anderen Berufen zu finden ist. So kann man es verstehen, wenn auch Angehörige anderer Berufe, bei denen man solche Begabung zu finden meint, in kaufmännische Betriebe hereingezogen werden, wenngleich sie nicht Fachleute in landläufigem Sinne sind. Die Parallele zu solchem Verfahren finden wir wieder in der Politik: In parlamentarisch regierten Ländern gilt es als selbstverständlich, daß man zu Ministern die politsch Begabtesten nimmt, ganz gleich, welchem bürgerlichen Beruf sie sonst nachgegangen sind. Als man bei uns Versuche derart machte (Caprivi, Podbielsky, Dernburg), fanden in der Hauptsache nur die zunächst beteiligten zünftigen Geheimräte etwas dagegen zu erinnern, die Angehörigen des Kaufmannsstandes dagegen hielten es mit der Zeit beinahe für ganz natürlich, daß Dernburg allein unsrer Kolonialpolitik aufhelfen konnte. Es dürfte daher nichts Ernstliches dagegen vorgebracht werden, daß dem freisten aller Berufe von Zeit zu Zeit frisches Blut auch aus anderen Berufen zugeführt wird, immer unter der Voraussetzung, daß es sich um kaufmännisch hochbefähigte Elemente handelt, daß aber nicht äußere Motive für ihre Heranziehung bestimmend sind.

Für eine Reihe von Besetzungen leitender Stellen kommen schließlich auch noch andere Überlegungen in Betracht. Warum soll man sich in kaufmännischen Kreisen darüber aufregen, daß eine Waffenfabrik einen Artillerieoffizier, eine Grube einen Bergrat, ein Transportunternehmen einen Eisenbahnbetriebsdirektor engagiert? Glaubt man im Ernst, daß die Waffen-

*) Rathenau, Walther, Zur Kritik der Zeit. Berlin 1912, S. 213 14.

fabrik den ungeeignetesten Offizier auswählen wird? Oder ist nicht die preußisch-hessische Eisenbahngemeinschaft ein Erwerbsbetrieb von riesigen Abmessungen, in dem sicher auch hervorragende Organisatoren an der Arbeit sind? Engherzigkeit war sonst dem Kaufmannsstande nicht eigen. Der Kaufmann soll solche Berufsfremde sich gern assimilieren, wie er es ja stets begrüßen wird, wenn kaufmännischer Geist in die städtischen und staatlichen Verwaltungen einzieht.

Etwas anderes ist es, wenn man von vornherein anderen Berufsangehörigen besondere Eignung für den kaufmännischen Beruf zuschreibt, lediglich, weil das ihr Beruf mit sich bringe. So wenn einer der Sprecher in der Frankfurter Zeitung die Juristen ganz besonders prädestiniert hält für den Eintritt in große gewerbliche Betriebe: „Der Zwang, sich mit allen Dingen des Lebens beschäftigen zu müssen, ist eine gute Schule für den Großgewerbebetrieb, der heute äußerst vielseitige Anforderungen stellt.“ Oder wenn man im Juristen für gewöhnlich auch eine „repräsentative, in der Diskussion geübte und im Argumentieren schlagfertige Persönlichkeit“ erblickt. Es scheint mir hier eine Überschätzung der akademischen, insbesondere der juristischen Vorbildung vorzuliegen, zum mindesten wäre wohl zu prüfen, ob sich nicht der „akademische“ Kaufmann die dem Juristen nachgerühmte Befähigung ebenso gut erwerben kann wie dieser. Merkwürdigerweise gedenkt kaum einer von dem reichlichen Dutzend der Einsender in der Frankfurter Zeitung der Handelshochschulen und ihrer Aufgabe bei der Heranbildung des kaufmännischen Nachwuchses. Vielleicht, daß ein altes deutsches Erbübel zu dieser Vernachlässigung der höchsten eigenen Bildungsanstalt geführt hat: Man schätzt das nicht, was „nicht weit her“ ist; denn wenn sonst von Praktikern heute immermehr anerkannt wird, daß akademisch vorgebildete Anwärter mit Vorteil an leitenden Stellen zu verwenden sind, dann sieht man nicht ein, warum es nicht Absolventen von Handelshochschulen sein sollen, die doch in der überwiegenden Zahl der kaufmännischen Praxis entstammen.

Es sei erlaubt, in diesem Zusammenhang, in wenigen Sätzen für die Ungläubigen die Frage zu beantworten: Was vermag die Handelshochschule für die Fortbildung des kaufmännischen Nachwuchses zu leisten? Der Schwerpunkt des Studiums liegt in der Privatwirtschaftslehre, der Volkswirtschaftslehre und der Rechtslehre. Das ist durchaus auch noch der Fall nach dem Inkrafttreten der neuen Prüfungsordnung für die preußischen Handelshochschulen und für die Mannheimer Hochschule. Wenn in letzter Zeit der Fall mehrfach in der Presse kommentiert wurde, daß ein zukünftiger Kaufmann für die kaufmännische Diplomprüfung jetzt Chemie und Physik als Hauptfächer, Privatwirtschaftslehre und vielleicht Geographie oder Versicherungswissenschaft als Nebenfächer wählen könne, so ist dazu zu bemerken, daß dies eine Konstruktion ist, die in der Theorie vielleicht an der Berliner Hochschule möglich ist, daß in Wirklichkeit aber kaum ein Kandidat eine derartige Zusammenstellung wählen wird, aus der sehr realen Erwägung heraus, daß ihm ein auf Grund einer derartigen Prüfung erworbenes Diplom kaum als Empfehlung in der späteren kaufmännischen Praxis dienen würde.

Was bietet nun im einzelnen die Handels-Hochschule ihren Studierenden? Wer sich einmal die kleine Mühe macht, die Vorlesungsverzeichnisse unserer Handelshochschulen durchzusehen, wird erstaunt sein über die Reichhaltigkeit an Vorlesungen und Übungen, die gerade für den künftigen Kaufmann in leitender Stellung von besonderem Werte sind; ich nenne nur einige: Allgemeine Betriebslehre, allgemeine Handelslehre und Welthandelslehre, spezielle Betriebslehre der verschiedenen Arten von Unternehmungen (Bankbetriebe, industrielle Betriebe, Verkehrsbetriebe usw.), Selbstkostenwesen, Organisation von Betrieben, spezielle Vorlesungen über Kartelle, Reklame, Buchführung und Bilanzkunde u. v. a. m. Volkswirtschaftslehre und Rechtslehre nehmen Rücksicht auf den zukünftigen Kaufmann, die sich z. B. die Universität nicht gestatten darf, weil sie allgemeinere Ziele verfolgen muß. Dazu kommen mannigfache Einzelvorträge, die von Männern der Praxis gehalten werden. Ein Studienplan, der soviel Gewicht auf die kaufmännische Einzelwirtschaftslehre legt, muß für die spätere kaufmännische Tätigkeit naturgemäß ungleich mehr bieten als etwa das Studium des Durchschnittsjuristen, der schon die Nationalökonomie recht häufig stiefmütterlich behandelt, gar nicht zu reden von der Privatwirtschaftslehre. Im spezifisch kaufmännischen Denken aber, in der Diskussion und im Argumentieren, das man ja als einen besonderen Vorzug des Juristen rühmt, kann sich der Student auf der Handelshochschule mit ihrem ausgedehnten Seminarbetrieb sicher ebensogut üben wie der angehende Jurist, nur daß auf der Handelshochschule die Themen der Diskussion zugleich aus Stoffgebieten gewählt sind, die für den zukünftigen Kaufmann wertvoller sein müssen als irgendwelche beliebigen Rechtsmaterien. Unterstützt wird der Unterrichtsbetrieb durch zahlreiche Besichtigungen von kaufmännischen Betrieben aller Art, in die der *Nur*-Praktiker aus begreiflichen Gründen kaum jemals Einblick erhalten kann; Dozenten und Studierenden beweist man in der Regel sehr viel mehr Entgegenkommen. Hierzu kommen noch die von den Hochschulen veranstalteten größeren Studienreisen, die besonders geeignet sind, den Gesichtskreis der Studierenden zu erweitern, ihr Verständnis für Erscheinungen des Wirtschaftslebens zu vertiefen. Den Juristen aber, „der sich mit allen Dingen des Lebens beschäftigen muß“, soll man erst suchen, zumal

in unserer arbeitsteiligen Zeit, wo gerade die gesuchtesten Anwälte mehr und mehr Spezialisten werden, wo man Richtern auch in kaufmännischen Kreisen noch den Vorwurf der Weltfremdheit macht. Und Juristen pflegen dazu noch in *jüngeren* Jahren zur Industrie überzugehen!

Vergleicht man somit ohne Voreingenommenheit, welcher Studiengang für die künftige kaufmännische Praxis geeigneter ist, der des Studierenden der Handelshochschule oder der des Juristen, so kann man kaum im Zweifel sein, zu wessen Gunsten die Wage ausschlagen wird. Womit, um einem immer wieder begegnenden Mißverständnis vorzubeugen, keineswegs gesagt sein soll, daß das Diplom der Handelshochschule an sich seinem Inhaber irgendwelche Berechtigung gewähre.

Die Absolventen der Handelshochschulen haben auch durchaus nicht die Prätension, sie müßten nach Beendigung ihres Studiums ohne weiteres in leitende Stellen einrücken, aber die Vorbedingungen dafür erfüllen sie, ganz objektiv betrachtet, offenbar eher als anders Vorgebildete. Nun sind gewiß viele junge Kaufleute nicht in der glücklichen Lage, sich ein paar Jahre Hochschulstudium zu leisten, obwohl sie befähigt dazu wären. Sie haben sich aber vielleicht auf anderem Wege ähnliche Kenntnisse erworben. Es sei nur erinnert an die seit Jahren bestehenden Kurse des Deutschen Bankbeamtenvereins in Berlin, sowie an die mannigfachen Fortbildungskurse der kaufmännischen Verbände. Auch dadurch sind für viele tüchtige junge Kaufleute die Vorbedingungen zum Aufrücken in höhere Stellen gegeben. Wenn trotz alledem von verschiedenen Seiten über Mangel an geeigneten Kräften für leitende Stellen geklagt wird, so scheint wohl mehr ein *Mangel an richtigen Methoden* vorzuliegen, die geeigneten Anwärter zu erkennen. *Die richtige Auslese vorzunehmen,* das ist letzthin der springende Punkt bei der Lösung des Problems des kaufmännischen Nachwuchses.

IV.

Nichts ist vielleicht in den Zuschriften aus Angestelltenkreisen in der Frankfurter Zeitung so berechtigt wie die Klage, daß es heute auch für den Tüchtigen so schwer sei, bemerkt zu werden. Der Chef eines großen Unternehmens oder der verantwortliche Direktor hat gewöhnlich keine Zeit, sich um den einzelnen Angestellten genügend zu kümmern, und so ist es zumeist dem Zufall überlassen, ob einer Karriere macht oder nicht. Nun könnte man wohl meinen, ein großes Unternehmen könnte sich den Luxus eines eigenen Personalreferenten leisten, ähnlich wie ihn die staatlichen und große städtische Verwaltungen kennen, dessen Aufgabe es dann wäre, aus der großen Menge die geeigneten Elemente herauszufinden. Aber abgesehen davon, daß eine solche Einrichtung wirklich nur ganz große Betriebe treffen könnten, so wäre dagegen manches zu erinnern. Das Wohl und Wehe ganzer großer Gruppen von Angestellten wäre auf zwei Augen gestellt, und die Gefahr, daß leicht allzugroße Menschlichkeiten bei der Beförderung unterlaufen könnten, ist nicht von der Hand zu weisen. Es wäre die Einrichtung wohl auch ein Schritt weiter auf dem Wege der Bureaukratisierung unserer kaufmännischen Betriebe, gegen die man sich sonst ja so stark wehrt.

Es sind mancherlei andere Mittel vorgeschlagen worden, wie der einzelne sich in großen Betrieben leichter zur Geltung bringen könne. So ist besonders an die täglichen Konferenzen erinnert worden, die den Angestellten Gelegenheit geben könnten, ihre Fähigkeiten ins rechte Licht zu stellen; es ist weiter empfohlen worden, größere Betriebe möchten jedem ihrer Angestellten Gelegenheit geben, neue Vorschläge und Ideen usw. allmonatlich unter einer Chiffre an die Direktion einzureichen. Besonders gute und ausgearbeitete Vorschläge könnten mit Preisen bedacht werden. Eine Kommission solle dann die Eingaben prüfen und die besten Mitarbeiter auswählen. Aber das sind alles doch nur kleine Mittel von recht zweifelhaftem Erfolg. Es bleibt nichts andres übrig, als daß der Chef selbst, daß die Direktoren in ihrem Ressort die Aufgabe übernehmen, die künftigen Führer ihres Unternehmens heranzubilden. Was ich weiter oben über die Ausbildung der Lehrlinge ausgeführt habe, das muß mutatis mutandis auch für die *Weiterbildung* gelten. Die verantwortlichen Leiter müssen die Fähigkeit und Menschenkenntnis besitzen, die Tüchtigsten ihrer Angestellten herauszufinden, und sie dann zur selbständigen Lösung von Aufgaben mit steigender Schwierigkeit unter eigener Verantwortung heranziehen, bis sie zuletzt auf ganz selbständige Posten gestellt werden können.

Bei der Besetzung verantwortungsvoller Posten darf die Jugend des Anwärters kein Hindernis sein, auch wo es sich um hochdotierte Stellen handelt. Die Jugend wird bei uns noch häufig allzusehr unterschätzt, und „verglichen mit Amerika, wird Deutschland von Greisen verwaltet und regiert". Wollte man in industriellen Betrieben die Bezahlung vom Alter abhängig machen, würden häufig die Portiers den größten Anspruch haben. Gerade den Tüchtigsten ist heute mehr denn je Gelegenheit gegeben, in verhältnismäßig jungen Jahren ihre Persönlichkeit in der Leitung großer Unternehmen voll zu entwickeln. Die immermehr an Zahl und Größe wachsenden Aktiengesellschaften, große Syndikate und Kartelle stellen auch den nicht mit Glücksgütern gesegneten Befähigten die Mittel zur Verfügung, ihre Talente zu entfalten, Pläne durchzuführen, an die sie vielleicht als Greis denken dürften, wollten sie die nötigen Kapitalien erst durch Sparen aufbringen. Auf der andern Seite darf das erfahrene Alter nur um der Jahre willen keine unberechtigte Zurücksetzung er-

fahren. Wenn es gilt, einen kenntnisreichen und erprobten Angestellten aus einem andern Betriebe zu übernehmen, so soll man sich nicht an die ominösen Vierzig stoßen. Ich denke hier namentlich an die sonst hochgeschätzte Gruppe der Einkäufer, für die heute in Deutschland mit vierzig Jahren meist die Freizügigkeit praktisch aufhört.

Versagt nun bei solchen Versuchen ein Anwärter in einer Abteilung, so braucht er deswegen noch nicht überhaupt ungeeignet zu sein; die betr. Tätigkeit braucht ihm nur nicht zu liegen, und man versuche es geduldig in einer anderen Abteilung.

Fehlt einem sonst talentierten jungen Mann das notwendige wissenschaftliche Rüstzeug, so gebe ihm der Prinzipal Gelegenheit, dem Mangel abzuhelfen. Er gebe ihm Zeit und auch Mittel zur Weiterbildung, lasse ihn Kurse besuchen oder ermögliche ihm ein Hochschulstudium. In Braunschweig existiert die „Deutsche Stiftung zur Ausbildung junger Kaufleute im Auslande," die von generösen Kaufleuten ins Leben gerufen wurde und schon manchem Talent den Aufstieg erleichterte. Es würde großen Kaufleuten und Industriellen wohl anstehen, wenn sie solche Stiftungen im Interesse ihres Nachwuchses vermehren wollten; sie würden reichlich Zinsen tragen.

Zu solcher Erzieherarbeit gehört freilich viel Selbstverleugnung; wer glaubt, in allen Dingen selbst die letzte Entscheidung treffen zu müssen, wird nie unabhängige Mitarbeiter erziehen, denen er einmal getrost sein Unternehmen anvertrauen kann. Es erfordert solche kaufmännische Pädagogik auch viel Zeit; nur wer diese nicht scheut, wird Erfolge sehen, und diese Zeit wird sich besser bezahlt machen als alles, was er sonst in ihr geleistet hätte, sie garantiert ihm den Fortbestand seiner Schöpfungen.

Etwas zur Lösung dieser schwierigsten Aufgabe, der rechten Auswahl, sofern es sich nämlich um den Übergang von einem Betrieb in den andern handelt, könnte vielleicht auch die *kaufmännische Stellenvermittelung* mit beitragen. Ich stehe dabei allerdings auf dem Standpunkt, daß nur eine Vermittelung der Verbände, nicht der heute von manchen propagierte kommunale Nachweis dafür in Frage kommt. Wie in einem Aufsatze von Gustav Schneider*) sehr überzeugend dargelegt wird, handelt es sich bei der kaufmännischen Stellenvermittelung in sehr vielen Fällen um den Nachweis von *Qualitäts*arbeit, und da würde der kommunale Nachweis — von andern Einwänden kann hier abgesehen werden — ohne Zweifel versagen. Es würde allerdings notwendig sein, daß die Verbände auf Mittel und Wege sinnen, wie ihr Nachweis nach dieser Richtung hin noch mehr ausgebaut werden kann, daß nicht nur berichtet wird über Alter, Ansprüche und Beschäftigung der Stellesuchenden, sondern auch über ihre spezifische Eignung, freilich eine etwas heikle Aufgabe, die feines Verständnis und viel Geschick erfordert.

*) Die Welt des Kaufmanns 1913, S. 489ff.

Wenn ich zum Schluß rückblickend zusammenfasse, so wären es folgende Punkte, auf die wir unsere Aufmerksamkeit lenken müssen, wenn wir versuchen wollen, das Problem des kaufmännischen Nachwuchses zu lösen:

1. Bei der Zuführung neuer junger Elemente zum Kaufmannsberufe wäre mehr, als bisher geschehen, auf eine sorgfältige Auslese nur Geeigneter zu achten. Die Auslese kann wesentlich unterstützt werden durch Errichtung von Berufs-Beratungsstellen durch die kaufmännischen Verbände.

2. Bei der Vorbildung der Lehrlinge im Geschäft wie in der Fachschule sollte der Nachdruck darauf gelegt werden, nur Qualitätsarbeiter zu erziehen, insbesondere durch frühzeitige Gewöhnung an verantwortliches Arbeiten.

3. Berufsfremden Elementen sollte nicht engherzig der Kaufmannsstand verschlossen werden, sofern sie kaufmännische Befähigung mitbringen; nicht aber dürften äußere Momente für ihre Heranziehung ausschlaggebend sein.

4. Die größte Sorgfalt wäre der Weiterbildung der Angestellten zu widmen, besonders solcher, die einmal führende Stellen einnehmen sollen. Diese Weiterbildung sollte vornehmste Aufgabe der verantwortlichen Leiter sein. Sie kann nur geschehen durch fortgesetzte Erprobung an selbständigen, immer größere Anforderungen erheischenden Aufgaben. Die endgültige Besetzung verantwortlicher Stellen darf nicht einseitig von Rücksichten auf das Alter des Anwärters abhängig gemacht werden. Wo man auf akademisch gebildete Bewerber Wert legt, sollten die Absolventen der Handelshochschule nicht hinter andern Akademikern zurückstehen müssen.

5. In gewissem Umfange könnte zur Lösung des Problems die Stellenvermittelung der kaufmännischen Verbände beitragen, falls sie Einrichtungen treffen kann, die noch mehr als bisher auf die Qualität der Bewerber Rücksicht nehmen.

Mexiko u. die Vereinigten Staaten von Amerika

Von Wilhelm Bürklin.

EINE Besetzung mexikanischen Gebietes durch die Truppen der Vereinigten Staaten von Nordamerika, die durch die neuerdings wieder verschlechterte politische Lage der mittelamerikanischen Staatenrepublik droht, wirft die Frage auf, wie groß die Interessen sind, deren Wahrung bei einem erneuten Ausbruch einer mexikanischen Revolution

oder bei weiteren finanziellen Schwierigkeiten des von Huerta beherrschten Landes eine solche politische Maßnahme von seiten der Vereinigten Staaten rechtfertigen würde. — Alle Aufstellungen, die in runder Summe die Interessen nordamerikanischer Kapitalisten in Mexiko anzugeben versuchen, beruhen zum großen Teil auf ziemlich unkontrollierbaren Schätzungen, und es ist daher zur Ergänzung dieser Angaben notwendig, auch einen Blick auf die Einzelinteressen der verschiedenen nordamerikanischen Finanzgruppen in Mexiko zu werfen.

Mexiko verdankt seine wirtschaftliche Erschliessung zum größten Teil den bedeutenden Finanziers der Vereinigten Staaten, die vor mehreren Jahrzehnten mit ihren Mitteln den Bau größerer Eisenbahnlinien ermöglichten. Als reine Privatbahnen betrieben, wurden die Mexican Central Railway (gegründet am 25. II. 1880 unter den Gesetzen des Staates Massachusetts), die National Railroad Co. of Mexico (gegründet am 24. II. 1902 unter den Gesetzen des amerikanischen Staates Utah), die Mexican International Railroad Co. (gegründet am 26. IV. 1882 unter den Gesetzen des amerikanischen Staates Connecticut), die Interoceanic Railway of Mexico (gegründet 1888 in England) unter Diaz und seinem Finanzminister Limantour am 26. XII. 1906 verstaatlicht und unter dem Namen „National Railways of Mexico" zusammengeschlossen. Wenngleich durch diese Transaktion diese Bahnen aus nordamerikanischer Hand offiziell in den Besitz der mexikanischen Regierung übergingen, so blieben doch durch die Übernahme der Shares die in Betracht kommenden nordamerikanischen Banquiers, Speyer & Co., Kahn, Loeb & Co., Halgarten & Co., Ladenburg Thalmann & Co. nebst ihren europäischen Geschäftsfreunden die eigentlichen Eigentümer. Diese Konsortien haben auch die durch die politischen Unruhen der letzten Jahre notwendig gewordenen Reorganisationen des schwer betroffenen Bahnsystems übernommen und durchgeführt. Die zum Zweck dieser Reorganisationen ausgegebenen Anleihen fanden in den Vereinigten Staaten ihren Hauptmarkt, wenngleich England sich an diesem Geschäft auch stark beteiligte; die hierdurch entstandenen englischen Interessen dürften zahlenmäßig ausgedrückt ein Fünftel der nordamerikanischen bedeuten. Aber auch nach außen war bis in die kürzeste Zeit der eigentliche Eigentümer der mexikanischen Staatseisenbahn wohl zu erkennen. Die Leitung der National Railways of Mexico befand sich in den Händen von Amerikanern, und erst Huerta sah sich veranlaßt, die amerikanischen Beamten durch Mexikaner zu ersetzen. Ob er durch diese Maßnahme, die beinahe den Rücktritt des langjährigen Präsidenten der Bahn nach sich zog, sich nicht ins eigene Fleisch geschnitten hat, ist eine Frage, deren Beantwortung nicht schwerfallen dürfte. Es ist sicher, daß durch diese in keiner Weise gerechtfertigten, gegen die amerikanischen Beamten des durch amerikanisches Kapital gestützten Bahnsystems gerichteten Maßnahmen, welche bis heute praktisch allerdings noch nicht vollständig durchgeführt sind, die Anleihebestrebungen Mexikos in den Vereinigten Staaten nicht sonderlich unterstützt werden.

Eine von dem amerikanischen Konsul in Chihuahua aufgestellte Berechnung ergibt, daß die Beteiligung der Vereinigten Staaten an den mexikanischen Eisenbahnsystemen einschließlich der National Railways of Mexico 643 Millionen Dollar beträgt gegenüber einer Summe von nur 137 Millionen Dollar, die Mexiko selbst in seinen Bahnen investiert hat. Wenn diesen Zahlen natürlicherweise auch etwas mit Vorsicht zu begegnen ist, d. h. wenn bei Berücksichtigung der überaus schweren Beschaffung der notwendigen Unterlagen mit einer absoluten Richtigkeit der Zahlen nicht gerechnet werden darf, so kann doch aus ihnen das Verhältnis der nordamerikanischen Interessen an den mexikanischen Bahnsystemen zu den von Mexiko selbst darin angelegten Geldern als einigermaßen richtig angenommen werden.

Wenngleich die Kapitalinvestitionen Nordamerikas in den Eisenbahnen der mittelamerikanischen Staatenrepublik zahlenmäßig ausgedrückt die sonstigen durch Kapitalanlage, Beteiligung usw. begründeten Interessen überwiegen, so sind es doch noch 336 Millionen Dollar, die nach den Berechnungen des obengenannten Konsuls Nordamerika von seinem Volksvermögen nach Mexiko verlegt hat. Eine der Hauptinteressenten in Mexiko scheint die Familie Guggenheim zu sein, die als Besitzerin der American Smelting Co. fünf Bergwerke im Sierra Moyada Bezirk in Chihuahua, vier im Eulaiabezirk und eins in Asientos betreibt. Außerdem hat die genannte Gesellschaft in den verschiedensten Bezirken Mexikos verstreut große Schmelzanlagen, die vereinzelt mit bis zu zehn Hochöfen arbeiten. Außerdem besitzt die fast rein amerikanische Moctezuma Kupfergesellschaft einige Bergwerke in Sonora und eine Eisenbahnlinie zwischen zwei von ihr ausgebauten Städten (deren eine Naozari ist), die pro Jahr durchschnittlich 500 000 Tonnen Erz den Verhüttungsstätten zuführt. Neben den genannten beiden Gesellschaften, deren letztere von der Firma Phelps, Dodge & Co. kontrolliert wird, sind vor allem noch die San Toy Minengesellschaft als Besitzerin der Bergwerke Juarez, La Central, La Fortuna Independence und Bustilloy in Santa Eulaia im Staate Chihuahua, die Guanajuato Reduction und Minengesellschaft, deren Besitztümer in Guanajuato liegen, die Mexico Metalurgical Co., die mit einem Kapital von 4 Millionen Dollar arbeitet, und deren Interessen sich hauptsächlich im Bezirk Sierra Moyada konzentrieren, die The Mines Co. of America als Besitzerin der Colorado und Dolores Minen, die The Rio Plate Mining Co., Besitzerin großer Bergwerke und Ländereien in Chihuahua, die Pacific Smelting & Mining Co., die Greene Cananea Copper Co., die Guanajuato Consoli-

dated Mining & Metal Co., die zirka 13 Bergwerke mit einer monatlichen Kapazität von 7500 Tonnen Erz ihr eigen nennt, und andere mehr zu nennen. Es würde zu weit führen, wollte man hier in einer gedrängten Übersicht alle Namen amerikanischer Gesellschaften, die sich die Ausbeutung der mineralischen Schätze des Landes zur Aufgabe gestellt haben, aufaufzählen; die angegebenen Namen dürften genügen, um ein ungefähres Bild von dem Umfang nordamerikanischer Interessen in diesem Industriezweige zu zeichnen.

Aber nicht nur das in den Bahnen usw. investierte Kapital erscheint durch eine Zunahme der politischen Unruhen und finanziellen Schwierigkeiten Mexikos direkt gefährdet, schon jetzt haben die amerikanischen wie auch die europäischen Gläubiger des Landes durch die in den Verhältnissen begründeten Kursstürze der mexikanischen Werte und durch die Verschiebungen in der mexikanischen Valuta nicht unerhebliche Verluste erlitten. Was den letzten Punkt betrifft, so dürfte die Tatsache, daß der Einlösungskurs für die fälligen Kupons und verlosten Stücke der fünfprozentigen amortisablen inneren mexikanischen Anleihe auf M 1.54½ für den mexikanischen Dollar für die ersten 15 Tage ihrer Fälligkeit (1.—15. Oktober 1913) gegen einen Kurs von M 2.02 3/10 am 1. April 1913 und M 2.08½ am 1. Oktober 1912 für Deutschland festgesetzt wurde, zur Erläuterung genügen; die Entwertung der mexikanischen Werte innerhalb der letzten drei Jahre zeigt sich in nachfolgender Tabelle:

	ult. 1910	ult. 1911	ult. 1912	13.10. 1913
5% Mex. innere Anl.	99.50	97.70	94	76.—
5% Mex. äuß. Anl. v. 1899	100.40	100.—	99	95.70
4% Goldanl. 1904	93.75	90.50	88	77½
5% Tehuantepec Anl.	102.40	101.10	98	93.—
4½% Bewäss. Anl.	97.70	93.50	89	81.—
National Rwy. of M. I. pref.	72.—	70.—	67	35.—
National Rwy. of M. II. pref.	36½	36¾	28¼	12⅜

Über die Kapitalsinteressen der Vereinigten Staaten in den übrigen Industrien des Landes lauten die Schätzungen amerikanischer Statistiker folgendermaßen:

Öl	$ 15 000 000
Kautschuk	„ 15 000 000
Holz ca.	„ 8 100 000
kaufmännische Geschäfte	„ 4 400 000
Fabriken verschiedener Art	„ 11 000 000
in Bankaktien investiert	„ 7 000 000
bei Banken angelegt	„ 22 000 000

Diese Zahlen auf ihre Richtigkeit nachzuprüfen, müßte wohl außerordentlich schwerfallen. Ihre Höhe dürfte aber nicht allzu hoch gegriffen sein, wenn man berücksichtigt, daß Mexiko mit den Vereinigten Staaten von Nordamerika in einem regen Güteraustausch steht, und daß zur Förderung dieses gegenseitigen Handelsverkehrs zahlreiche Amerikaner ihren Wohnsitz dauernd nach der mittelamerikanischen Staatenrepublik verlegten und dort, wie aus jedem mexikanischen Firmenregister ersichtlich, zahlreiche Geschäfte gründeten.

Über die Höhe des Anteils der Vereinigten Staaten von Nordamerika an dem Außenhandel Mexikos geben nachfolgende Zahlen Aufschluß:

	1901/2	1905/6	1910/11
Totaleinfuhr in $	151 280 483	220 004 755	205 835 784
Anteil d. Ver. St. v. N.-Am.	89 122 026	145 541 633	113 088 625
in % der Gesamteinfuhr	58,92	66,15	54,94
Gesamtausfuhr in $	171 776 450	271 138 809	293 752 150
Anteil d. Ver. St. v. N.-Am.	130 323 347	186 009 052	224 496 899
in % der Gesamtausfuhr	75,85	68,60	76,43

Das gesamte von den Vereinigten Staaten Nordamerikas in Mexiko investierte Kapital wird von dem amerikanischen Konsul in Chihuahua auf ca. 980 Millionen Dollar, von anderen amerikanischen Statistikern auf 1,058 Milliarden Dollar und vom Präsidenten der Kanadischen Handelsbank in Torronto auf 200 Millionen Pfund Sterling geschätzt. Ebenso vage wie diese Angaben sind die Ziffern, die die Kapitalsinteressen anderer Staaten in Mexiko zu erfassen suchen. Eine zahlenmäßige Wiedergabe dieser Schätzung dürfte sich daher erübrigen, und es soll nur noch der Vollständigkeit halber nicht unerwähnt bleiben, daß die Gesamtsumme der von allen anderen Ländern in Mexiko investierten Gelder zahlenmäßig ausgedrückt denen der Vereinigten Staaten ungefähr gleichkommen dürfte und daß England an dieser Gesamtsumme mit ca. zwei Dritteln partizipiert.

Aber nicht allein direkte kapitalistische Interessen sind es, die die Aufmerksamkeit der Vereinigten Staaten auf die mittelamerikanische Staatenrepublik Mexiko in der letzten Zeit konzentrieren. Aus allen politischen Maßnahmen, die die Vereinigten Staaten Mexiko gegenüber zu ergreifen wußten oder versuchten, tritt deutlich der Wunsch eines Protektorats über das mit Naturreichtümern gesegnete Mexiko zutage. Besonders wichtig erscheint es der Regierung der Vereinigten Staaten im Hinblick auf die Eröffnung des Panama-Kanals ihre politische Interessensphäre bis zu der neuen Wasserstraße auszudehnen, ganz abgesehen davon, daß die Japanfreundlichkeit der Mexikaner den Vereinigten Staaten von Nordamerika schon lange ein Dorn im Auge ist.

Zur Psychologie der Reklame

von M. Picard, Heidelberg

IN seiner Abhandlung „Psychologische und praktische Betrachtungen über die Verkehrsreklame*)“ weist C. Herting mit Recht darauf hin, es sei in meiner „Psychologie der Reklame“ **) der Psyche des einzelnen zu wenig Beachtung geschenkt. Denn die Ursache, warum Menschen, die eigentlich Gegner der Reklame sind, auf Grund einer solchen einen Gegenstand erstehen, sei nicht nur zu suchen in der *Art* der Reklame, sondern ebenso in der Psyche des einzelnen.

Es kam mir aber in jenem Aufsatz nur darauf an, den psychologischen Vorgang der Reklamewirkung zu beschreiben, ohne Berücksichtigung der Voraussetzungen, unter denen die Reklamewirkung in der Person des einzelnen überhaupt erst eintreten kann.

Ich möchte nun im folgenden klarlegen, wie die Psyche des einzelnen beschaffen sein muß, damit sich der von mir geschilderte Vorgang der Massensuggestion darin abspielen kann.

C. G. Jung ***) kommt nach einer Besprechung der verschiedenen psychologischen Theorien über unsere Denkformen zu dem Ergebnis, dass wir zwei Formen des Denkens zu unterscheiden hätten: Erstens das Denken mit gerichteter Aufmerksamkeit, wo der gesamte Vorstellungsablauf von einer Obervorstellung beherrscht wird, und zweitens das Träumen oder Phantasieren, wo die Obervorstellung dem Denkablauf fehlt oder mindestens ihm unbewußt ist.

Das Denken mit einer Obervorstellung ist mühsam und erschöpfend. Denn der Prozess, durch den die Obervorstellung im Denkablauf festgehalten wird, indem dem Kreise der Obervorstellung fremde Assoziationen zurückgehalten oder verdrängt werden, ist ermüdend.

Aus eben diesem Grunde arbeitet die zweite Denkform: das Träumen und Phantasieren, mühelos, weil es ohne Obervorstellung ist und darum nicht der ermüdenden Korrekturen zu ihrer Beibehaltung bedarf. So weit Jung.

Es verhält sich nun nicht nur so, dass das gerichtete Denken ermüdet, während das nicht gerichtete mühelos, spielartig ist. Sondern wir dürfen auch umgekehrt annehmen, dass bei psychischen Ermüdungen das traumhafte, phantasierende Denken herrschend ist, während wir im ausgeruhten Zustand zum gerichteten Denken neigen. Ich erinnere als Beispiel für das erstere nur an die wechselnden, in loser Folge auf- und absteigenden Bilder in unserem Assoziationsablauf vor dem Einschlafen, namentlich wenn wir sehr abgearbeitet sind.

Diese psychologische Erscheinung ist außerordentlich wichtig für die Wirkung der Reklame. Durch sie wird auch die besondere Stellung der Reklamegegner, die zuweilen der Verführung der Reklame unterliegen, erhellt.

Die Ermüdung ist nämlich nichts anders als eine Art von Lähmung *). Indem sie lähmend auf alle Funktionen wirkt, verändert sie auch in ihrem Sinne die Gehirnfunktionen. Es werden nun diejenigen Funktionen, die spezielle sind, durch welche sich der einzelne vom anderen auszeichnet, immer am ehesten betroffen. Die Ermüdung ergreift also am ersten die Individualitäts-Eigenschaften, in unserem Falle die Kennerschaft des Individuums, sein besonderes Wissen um das gehandelte Verkaufsobjekt.

Dasjenige aber, wodurch der einzelne zum Sachverständigen wird, ist der Umstand, daß sein Denken vermöge der Kennerschaft *gerichtet* ist, das heißt, daß die Assoziationen durch eine Obervorstellung beherrscht werden.

Diese Obervorstellung wird dargestellt durch die Reklamegegnerschaft, und nach ihr werden die einrückenden Assoziationen geordnet, d. h. die Bilder und Worte der Reklame werden weggeschoben, weil sie nicht mit der Obervorstellung, der Reklamegegnerschaft, übereinstimmen. Niemals würde in einem derartigen psychischen Zustande von einem Reklamegegner Objekte erstanden werden, die durch die Reklame angepriesen sind.

Im Zustande der Ermüdung dagegen tritt die Denkform der Ermüdung in Kraft, d. h. das ungerichtete Denken, und nun vermögen sich die Worte und Bilder der Reklame als Assoziationen einzuschleichen, ohne dass eine Obervorstellung, d. h. die Reklamegegnerschaft, sie hindert.

Jetzt kann sich jener psychologische Vorgang der Massensuggestion in der Weise abspielen, wie ich ihn (im Juni-Heft d. Zeitschr. auf S. 42) geschildert habe.

Es ist nicht einmal nötig, dass die Bilder und Worte der Reklame zeitlich direkt im Zustande der Ermüdung ihre Wirkung ausüben. Es können auch längst vergangene, zur Zeit des gerichteten Denkens ins Unterbewußtsein verdrängte Vorstellungen, die von der Reklame veranlaßt wurden, im Ermüdungszustande wieder ins Oberbewußtsein aufsteigen und, durch nichts mehr behindert, an dem gleichen psychologischen Vorgang der Massensuggestion teilnehmen, auf den ich oben verwiesen habe.

Wir können diese psychologische Erscheinung nicht nur verfolgen in diesem besonderen Falle der Sachverständigen, die zuweilen der Reklamelockung nachgeben, wir müssen sie überhaupt als wichtiges Moment bei der Allgemeinwirkung der Reklame betrachten. Denn auch bei der großen Masse jener Menschen, die sich nicht durch

*) Zeitschr. f. Handelswissenschaften u. Handelspr. 6. Jahrg. 4.
**) Zeitschr. f. Handelswissenschaften u. Handelspr. 6. Jahrg. 3.
***) C. G. Jung: Über die zwei Arten d. Denkens im „Jahrb. f. psychoanalyt. und psychopathol. Forschungen“ 1911.

*) S. Tigerstedt Lehrb. d. Physiol. d. Menschen, 1907. S. 82.

eine besondere Kennerschaft der Verkaufsobjekte auszeichnen, wird natürlich die Ermüdung in ganz der gleichen Weise ein begünstigender Faktor der Reklamewirkung sein.

Hierzu kommt noch, daß bei der großen Masse das gerichtete Denken bei weitem vom traumhaften überwogen wird*). Oder wie wir uns auch ausdrücken können: Das Denken der Masse geschieht unter der Denkform der Ermüdung. Daher haben die Bilder und Worte der Reklame es hier leichter, sich als Assoziationen dem losen Vorstellungsablauf dieser Ermüdeten anzugliedern und entsprechend zu wirken.

Für die Praxis der Reklame ist diese psychologische Tatsache von grosser Wichtigkeit.

Am frühen Morgen wird ein und dieselbe Reklame viel weniger auf das ausgeruhte Gehirn wirken, als am Abend auf das ermüdete. Und nicht nur, weil nach Erledigung der Tagesarbeit die Zeit für das Einkaufen überhaupt erst da ist, vollziehen sich die meisten Käufe am Abend, sondern eben auch, weil ein durch das Tagewerk ermüdetes Gehirn am meisten den Reklamelockungen nachgibt. Daher füllen sich ferner jene Betriebe, die ihre Kundschaft einer tüchtigen Reklame verdanken müssen, am meisten abends. Es sei auch noch darauf hingewiesen, dass bei manchen Zeitungen der Anzeigenpreis im Abendblatt höher berechnet wird als in den andern Ausgaben. Mag dieser Gebrauch bei den verschiedenen Zeitungen auch aus den verschiedensten Gründen hervorgegangen sein, er hat, von unserem Standpunkt aus betrachtet, immer Berechtigung. Denn die Abendreklame verspricht entschieden mehr Erfolg als jede andere. Und die Reklame wirkt in der Stadt nicht nur deshalb mehr, weil die Gelegenheit zur Massensuggestion größer ist, sondern auch, weil in der Stadt die Gelegenheit, auf *ermüdete* Massen zu wirken, günstiger ist.

Was die *Art* der Reklame anlangt, so ergibt sich aus den obigen Ausführungen, dass durch sie meine früheren Darlegungen (im 3. Heft d. 6. Jahrg. d. Zeitschr.) von der notwendigen Bildhaftigkeit der Reklame ergänzt werden.

Denn da die Reklame am besten auf ermüdete Menschen zu wirken vermag, oder auf solche, denen die Denkform der Ermüdung eigen ist, so wird sie um so mehr Einfluss ausüben, je mehr sie die Ausdrucksformen dieses durch das Traumartige und Phantasiehafte ausgezeichneten Denktypus annimmt.

Wie der Traum, bar jedes Abstrakten, äußerst bildhaft ist, so sei es auch die Reklame.

Sie sei ebenso überraschend wie die Bilder des Traumes; nicht an Orten, wo wir sie erwarten, sondern wo sie unvermutet auftritt, erreicht die Reklame am meisten.

Auch der Gebrauch von Superlativen, deren sich die Reklame doch mit Vorliebe bedient, kommt den phantasiehaft gesteigerten Vorstellungen des traumhaften Denkens entgegen.

*) vgl. Le Bon: Psychologie d. Massen.

C. Herting führt in seiner genannten Abhandlung ein Beispiel an, wie eine Reklametafel in feierlicher Stille komisch oder ärgerlich wirkt, zugleich aber dennoch ihre Absicht erreicht. Er erklärt dies sehr geistreich mit unserer Anlage, bei schönen angenehmen Erinnerungen gleichzeitig oder unmittelbar darauf auftretende unangenehme, peinliche, auf Kosten der ersteren in in gutem Sinne zu korrigieren. Dieser Vorgang scheint uns im Gesichtskreis des Traumhaften ebenso verständlich zu sein: denn das Nebeneinander von Gegensätzen, von ernsten und komischen z. B., gehört zu seinem Wesen.

Die Reklame kann aber in noch nähere Beziehungen zu diesem Denktypus treten als durch blosse Annahme seiner Eigenschaften.

Es ist sogar möglich, ihn zur *Mitarbeit* für die Reklame zu gewinnen, ihn selber für die Wirkung der Reklame nutzbar zu machen.

Ein praktisches Beispiel möge dies erläutern.

Überall sieht man jetzt das Plakat für die Continental-Gummiabsätze.

Es sind darauf ein paar Füße abgebildet, die den betr. Verkaufsgegenstand an den Sohlen tragen; die Füße sind in ausschreitender Bewegung dargestellt, und die Beine werden, schon unterhalb der Knie, durch den Plakatrand abgeschnitten.

Dieses Bild wird nun nicht als einfacher optischer Eindruck, so wie es sich tatsächlich gegenständlich darstellt, in unserem Gehirn aufgenommen. Denn es ist nicht abgeschlossen, nicht ruhig. Es fehlt ihm die Statik, und zwar fehlt sie ihm durch die Darstellung der *gehenden* Füße und der *scharf abgeschnittenen* Beine.

Das Bild bringt Andeutungen, die der Beschauer vollendet:

Der Betrachter läßt in seinem Vorstellungsablauf die im Plakat gezeichnete Bewegung der Füße ausführen; er sieht in seiner Phantasie ein paar Füße sich tatsächlich, körperlich bewegen. Hierzu kommt noch, dass er sich die begonnenen Linien der abgeschnittenen Beine verlängert denkt und ferner die ganze dazugehörige übrige Gestalt ergänzt.

Ich darf mich bei dieser Darstellung auf Fr. Th. Vischer*) berufen: „Linien setzen unter gewissen Kombinationen die Phantasie des Betrachters in Bewegung, so dass sie die Linie unwillkürlich über ihr Ende hinaus noch weiterführt.“

Die Bewegung im Bild kommt in der Phantasie des Beschauers zur Ruhe.

Es ist sozusagen noch nicht fertig, und erst durch den Betrachter wird es vollendet.

Auf diese Weise wirkt das Bild viel intensiver, als wenn es als fertiger Eindruck aufgenommen und damit erledigt wäre.

Denn dadurch, dass man sich *aktiv* mit ihm beschäftigt hat, ist natürlich die Wirkung viel größer, und zweitens ist mit dieser Aktivität zugleich eine *längere Dauer* der Einwirkung verbunden.

*) Fr. Th. Vischer: Über die Mode. Stuttgart 1888. S. 24.

Auch hier kommt es wieder darauf an, die Mitarbeit des Beschauers zu erleichtern, durch die Annahme der Charakteristika des traumhaften und phantasieartigen Denktypus in der Reklame.

Nach unseren Darlegungen über die Bedeutung dieser Denkform werden wir jetzt auch gut verstehen, warum die Reklame anfing einen großen Aufschwung zu nehmen, als jene Menschen ihr zu Führern wurden, die durch ein traumartiges, phantasiehaftes Denken in erhöhtem Sinne ausgezeichnet sind: Die Künstler.

Bücherbesprechungen

Alle eingesandten Bücher werden an dieser Stelle mit ihrem vollen Titel bibliographisch genau in der Reihenfolge ihres Einganges angezeigt. Ein Anspruch auf Besprechung wird durch die Einsendung nicht erworben. Rücksendung kann nicht erfolgen.

Baier, Hans, DER UNTERRICHT IM MASCHINENSCHREIBEN. VI. und 50 S. München 1913. R. Oldenbourg, kart. M 1.20. Übungstastatur hierzu A u. B, ebenda á 25 Pf.

Grais, Graf Hue de, GRUNDRISS DER VERWALTUNG IN PREUSSEN. II. Aufl. Berlin 1913. Julius Springer, M 1.— kart.

Guckenmusz, Dr., DIE UNTERSTÜTZUNG DER FRANZÖS. HANDELSMARINE DURCH PRÄMIEN. Hamburg 1913. L. Friederichsen & Co., broschiert M 6.—, geb. M 7.50.

HANDELSHOCHSCHULE, ST. GALLEN, 14. Jahresbericht. 50 Seiten. St. Gallen 1913. Zollikofer & Cie., 1913.

Heering, W. und *C. Steurer,* VERKAUFSKUNDE. 44 S. Leipzig 1913. B. G. Teubner, 45 Pf.

Hennig, D. Richard, HAUPTWEGE DES WELTVERKEHRS. Lex. 8°. X u. 301 S. Jena 1913. Gustav Fischer, brosch. M 9.—, geb M 10.—.

Koch, Al., HANDBUCH NEUZEITLICHER WOHNUNGSKULTUR. Band: Herrenzimmer. 4°, 158 S. Abbildungen und viele Einzeltafeln. Darmstadt 1913. Verlag Alexander Koch, geb. M 16.—.

Meßmer, Hermann, DAS ERDÖL (Samml. Kösel. Bd. 72) kl. 8°, VIII u. 138 S. Kempten 1913. Jos. Kösel'sche Buchhandlung, kart. M 1.—.

Müller, Fritz, FRÖHLICHES AUS DEM KAUFMANNSLEBEN, kl. 8°. 77 S. Hamburg-Großborstel 1913. Geh. 30 Pf., geb. 70 Pf.

Münsterberg, O., WANDLUNGEN IM HANDEL. 8°, 34 S. Lissa i. P. 1914, M 1.—

Rokh-Seefried, C. F., DENKSCHRIFT. München 1914. Selbstverlag.

Schlessing, A., DEUTSCHER WORTSCHATZ. 5. Auflage bearbeitet von Dr. Hugo Wehrle. XXVII und 544 S. Eßlingen 1913. Paul Neff, Verlag, M 6.— geb.

Walter, Albert, DAS SCHAUFENSTER DES DESTILLATIONSGESCHÄFTS, kl. 8°, 96 S. Berlin 1913. Verlag der Deutschen Destillateur-Zeitung. 85 Pf.

FRANZÖSISCHE SPRACHLEHRE für Handelsrealschulen, Handelsschulen und verwandte Anstalten von *Prof. Dr. Ch. Glauser* und *Prof. F. Kohlhepp.* 2 Teile. Verlag von Schauenburg, Lahr in Baden.

Für höhere Handelsschulen (Handelsrealschulen) ist das neue Unterrichtswerk ein vorzügliches Lehrmittel. An diesen Anstalten, wo die Schüler 10—12 Stunden wöchentlich im Französischen und Englischen unterrichtet werden, hat die Unterrichtsweise Berechtigung, welche die Fremdsprachen von Anfang an aus Lesestücken lehren und aus ihnen die Sprachregeln herausarbeiten lassen will. Dort findet der sprachgewandte und geschickte Lehrer genügend Zeit, die Schüler allmählich über den Stoff zu heben und sie zur Beherrschung der zahlreichen Regeln zu bringen, die nötig sind, auch wenn man nur einfache Gedanken in der fremden Sprache zum Ausdruck bringen will.

Die Übungsstücke sind, soweit es bei der direkten Methode möglich ist, in gutem Französisch geschrieben. Es ist eben sehr schwierig, in einem Sprachganzen alle Anwendungsmöglichkeiten einer Regel zu zeigen, ohne daß der Stil darunter leidet. Der grammatische Stoff ist in erfreulicher Weise beschnitten worden, so daß die Hauptsachen ordentlich geübt werden können. Die Verarbeitung des Textes wird den Schülern viel Freude bereiten und sie zu weiterem, selbständigen Schaffen anregen. Die Gespräche werden in Briefe der erzählenden Prosa, der erzählende Text wird in Gespräche umgewandelt. Auf die Fragebildung und auf das Zusammenstellen von Wortfamilien wird großes Gewicht gelegt. Von den Ausspracheregeln könnte manches wegfallen. So braucht nicht beschrieben zu werden, wie die Mundstellung bei Bildung der Laute m, n, f usw. ist. Es wirkt mehr, wenn nur hervorgehoben wird, was im Französischen abweicht. Die Nasalvokale, die doch in beiden Sprachen ganz verschieden gesprochen werden, erfahren nur ganz flüchtige Behandlung.

Für Handelsschulen, wie der Titel an zweiter Stelle angibt, also für Schulen, in denen Kaufmannslehrlinge unterrichtet werden, ist das Buch ungeeignet. Die Lernfreudigkeit dieser Schüler, für die nur zwei französische Stunden in der Woche zur Verfügung stehen und die mit Hausarbeiten möglichst verschont werden müssen, wird durch die Überfülle der auf sie eindringenden unverstandenen Formen erdrückt. Und welchen praktischen Zweck haben denn diese zusammenhängenden Stücke? Es ist wohl ganz hübsch, wenn der junge Kaufmann etwas von dem Klima, den Eisenbahnen, den Flüssen Frankreichs erfährt, das Leben erfordert aber zunächst andere Kenntnisse von ihm. Er soll Geschäftsbriefe in der Fremdsprache lesen und schreiben können und das Allernötigste aus der Umgangssprache beherrschen. Für alles andere ist im fremdsprachlichen Unterrichte der Lehrlingsklassen keine Zeit vorhanden.

Straube.

VERGLEICHENDE SYNTAX DES DEUTSCHEN, FRANZÖSISCHEN UND ENGLISCHEN von *W. Klippstein.* Hahnsche Buchhandlung Hannover u. Leipzig. M 1.80 gebunden.

Für jeden, der die Grammatik der drei Kultursprachen gesondert studiert hat, wird das klar und einfach geschriebene Büchlein ein willkommenes Repetitorium sein. Zum Erlernen der Fremdsprachen kann es selbstverständlich nicht dienen.

Straube.

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG



Pelzlager der Hudson Bay Co. auf einem nördlichen Posten.



Das neue Warenhaus der Hudson Bay Co. in Calgary.

Mit Erlaubnis von „Canada".



Ein Handelsposten der Hudson Bay Co. in S'askatchewan.

Mit Erlaubnis von „Canada".

DER KAUFMANN UND DAS LEBEN

BEIBLATT ZUR ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT UND HANDELSPRAXIS

Herausgeber: Prof. Dr. Arthur Schröter · Mannheim · Verlag Carl Ernst Poeschel · Leipzig

NO. 12 MÄRZ 1914

„Governor and Company of Adventurers of England Trading into Hudsons Bay."*)

Ein Beitrag zur Romantik des Welthandels

von Ludwig W. Schmidt-London.

VON dem grauen Hintergrunde der Geschichte Englands kurz nach der Restauration, die sonst kaum geeignet ist, in dem Leser angenehme Gefühle wachzurufen, hebt sich das Bild eines Mannes ab, ritterlich, ehrlich, mutig, abenteuerlich, gewandt in allen Lebenslagen, ein ausgezeichneter Reiterführer und gleich erfolgreicher Admiral: das Bild des Prinzen Rupert. Es ist vielleicht kein Zufall, daß der Name dieses Mannes, der halb Träumer und Idealist, halb praktischer Vertreter seiner an abenteuerlichen Figuren so reichen Zeit, vielleicht besonders als Vertreter des Gedankens einer großen Entdeckungsgesellschaft berufen war, mit der Leitung einer der abenteuerlichsten und wohl auch erfolgreichsten Handelsunternehmungen der Welt, der Hudson Bay Company, verknüpft ist. Er war der erste Governor der 17 „edlen" Engländer, die sich von Charles II. die berühmte Charter an den Gouverneur und die Abenteurer der Hudsonbay geben ließen, die ihnen die Hoheits- und Handelsrechte über das große Gebiet um und an der Hudsonbay verlieh, Rechte, die die Gesellschaft später noch selber ausdehnte, bis sie die tatsächliche Herrschaft über die Ufer der Hudsonbay und das ganze Wassergebiet im Norden Amerikas ausübte. Die Romantik des Handels hat bisher noch wenige Dichter gefunden. Militärische Errungenschaften, Taten der Liebe oder des Geistes appellieren mehr an die große Menge und das empfindliche Verständnis des Dichters, und der Handel ist bisher leer ausgegangen. Große Taten und große Ideen bleiben gleich groß; einerlei, ob sie mit der Waffe in der Hand oder auf hoher See, aus uneigennützigen oder eigennützigen Gründen vollbracht werden, einerlei, ob Idee und Tat selber der Endzweck sind oder aber, ob der Erwerb von Eigentum der Ansporn zu beiden gewesen ist. Es darf nie vergessen werden, daß der Erwerb industrieller und kommerzieller Fortschritte nicht vor sich gehen kann, ohne daß die Welt nicht selber vorwärts schreitet, daß alle die, welche direkt oder indirekt an diesem Fortschritte teilnehmen, von der Idee und ihrer Ausführung mit leben, daß die Idee neue Ideen erzeugt und daß der Fortschritt neuen Fortschritt möglich macht; selbst wenn seine aktuellen, zahlenmäßig ausgedrückten Erfolge zunächst nur dem einzelnen oder wenigen zugute kommen.

Es ist schwer, die ganze Größe solcher Ideen zu verstehen und es bedarf zum Beispiel einer weiten historischen und wirtschaftlichen Kenntnis, um die großen Errungenschaften der Hansa noch heute zu erkennen und auf ihre Ursachen zurückzulenken. Dieses hindert aber nicht, daß wir alle die Wirkungen sehen, daß vieles, was wir heute als gegeben ansehen, nicht möglich wäre, wenn nicht Kaufleute aus ihren engen Kontoren hinaus in die Welt gezogen wären, wenn sie nicht Handelsstationen gebaut hätten und ihren Fortschritt, wo immer notwendig, nicht nur gewonnen, sondern auch mit dem Schwert in der Hand verteidigt hätten. Wir haben uns daran gewöhnt, den Kaufmann als einen Mann der Wirklichkeit zu betrachten. Das angebliche amerikanische Kaufmannsideal, eines Industrie-Napoleons, der über Leichen geht, das aus irgend einem Grunde von den Romantikern unseres Jahrhunderts aus der allgemeinen dichterischen Einöde, soweit das Kaufmannsleben in Betracht kommt, herausgezogen worden ist, hat unsern Blick verdunkelt, und wir vergessen

*) Der eigentliche Name der sogen. Hudson-Bay-Company.

darüber den stillen Mann, den feinen Kunstkenner, den Sammler, den Menschen mit den großen Ideen, der träumend die wirtschaftlichen Möglichkeiten der Welt zusammenfügt, Nationen verbindet und mehr zur Erhaltung der großen ethischen Güter der Welt beiträgt, als dies jemals die gewappnete Hand vermocht hat.

Trotz dieser offenkundigen Verschleierung eröffnet sich aber hier und da ein Ausblick. Ab und zu begegnen wir einer jener großen kaufmännischen Ideen, und für Augenblicke erkennt dann auch der nicht Berufene die Größe dieses ganzen wirtschaftlichen Getriebes, die mächtige Symphonie des Welthandels, und wir verstehen, daß die Männner, die in diesem Riesenkonzerte mittun, nicht nur Gewaltmenschen, sondern fein besaitete Organismen sein müssen, Genies oder Helden, wie immer man sie nennen will, die sich in ihrer genialen Kompliziertheit den besten Denkern und Geistern der Welt zur Seite stellen können.

Eine solche Idee repräsentiert die Hudson Bay Company.

Es ist für den modernen Kaufmann schwer zu verstehen, was die Hudsonbay im Jahre 1670, als Charles II. seine Charter gab, bedeutete. Eine riesige Bucht, die für die größte Zeit des Jahres von Eis verschlossen war, Monate von England entfernt, ein Teil der Welt, in dem schon mancher Engländer sein Leben gelassen hatte. In diese Einöde drangen die von der Company ausgerüsteten Schiffe ein und gründeten die ersten Niederlassungen, welche den Grund zu dem riesigen Unternehmen legten, welches heute die Hudson Bay Company darstellt. Die erste Station wurde in James Bay angelegt; sie bestand wie die meisten Handelsniederlassungen jener Zeit aus einem Lager, das in einem Fort lag, beide wohl befestigt und mit reichlichem Verteidigungsmaterial versehen, das sich bald als außerordentlich nützlich erwies, denn die Gesellschaft hatte nicht nur mit den Eingeborenen zu rechnen, die durch die in dem Fort angesammelten Reichtümer angelockt wurden, sondern auch Frankreich begann bald die Arbeit der Gesellschaft in den damals noch Frankreich gehörenden Territorien zu fühlen und versuchte daher die Ausdehnung derselben mit den Waffen in der Hand zu verhindern. Zwei andere Forts am Churchill- und Hayesflusse folgten, bis schließlich 1749 fünf Forts bestanden, in denen sich eine Besatzung von etwa 120 Mann befand. Die kaufmännische Betätigung der Faktoreien bestand in dem Tauschgeschäft mit den Eingeborenen und zwar vorwiegend in dem Einkauf von Fellen und dem Fang von pelztragenden Tieren durch die Trapper der Gesellschaft. Dieses Geschäft muß sich als außerordentlich gut erwiesen haben, denn die Hudson Bay Adventurer erzielten in den ersten Jahren ihres Bestehens große Einnahmen, die sich allerdings, bald nachdem die Franzosen anfingen, das Fortschreiten der jungen Gesellschaft zu bekämpfen, in Verluste umwandelten. Die englische Regierung war damals noch nicht so schnell mit der Entsendung von militärischen Expeditionen bei der Hand wie heute, und im Jahre 1700 hatte der Krieg mit Frankreich der Gesellschaft schon so viel gekostet, daß sie eine Unterbilanz von £ 217000 aufzuweisen hatte. Gleichzeitig war aber auch verhältnismäßig wenig getan worden, um das der Gesellschaft überlassene Gebiet zu entwickeln, und als das englische Parlament in der Mitte des achtzehnten Jahrhunderts gerade wieder Luft in seinen ausländischen Verwicklungen bekam, versuchte es der Hudson-Gesellschaft das Leben schwer zu machen. Es scheint, daß die Hudson Bay Company in den ersten 70 Jahren ihrer Tätigkeit tatsächlich nicht viel vorwärts gekommen war, daß sie wohl so viel Profite eingesteckt hatte, wie sie irgend konnte, aber nicht die brillanten Erfolge ihrer großen Konkurrentin, der East India Company, aufzuweisen hatte. Nichtsdestoweniger ließen die Adventurer aber nicht den Kopf sinken, sondern sie machten sich mit allen Mitteln der damaligen Zeit daran, zunächst einmal die Opposition im Parlament zu bekämpfen. Der ganze legale Apparat, die besten Rechtsanwälte wurden herangezogen, und nachdem ungeheure Dokumente vor das Haus gelegt worden waren, das damals vielleicht ebensowenig von Geschäften verstand wie heute, stellte es sich heraus, daß nichts geändert war, die Hudson Bay Company blieb in ihrem Rechte und Besitztum, verwandte aber nunmehr größere Aufmerksamkeit auf die ihr unterstellten Gebiete, wozu noch beitrug, daß sie in dieser Zeit langsam von der französischen Bedrängnis befreit wurde.

Inzwischen war ihr aber ein großer Konkurrent erwachsen. Die berühmte North West Fur Company of Montreal begann ihre Fühler in das Territorium der Hudson Bay Company auszustrecken, und da wenig Möglichkeiten vorhanden waren, sie aus demselben zu vertreiben, so entwickelte sich ein mächtiger Konkurrenzkampf zwischen den beiden, bei dem, wie dies auch heute noch hier und da der Fall sein soll, keine der Gesellschaften besondere Vorteile oder besondern Schaden erlitt, wohl aber nach kurzer Zeit die Henne, die die goldenen Eier legen sollte, in bedenkliche Gefahr kam, stranguliert zu werden. Die Indianer, die die hauptsächlichsten Fellieferanten und damit die Begründer des Reichtums beider Gesellschaften waren, wurden weniger. Sie starben dahin an den Folgen der zweifelhaften Zivilisation, die ihnen von den Vertretern der Hudson Bay und North West Company in Gestalt von mehr oder weniger gutem Branntwein gereicht wurde, und man begann bald einzusehen, daß eine derartige Methode der Geschäftsführung beide Gesellschaften ohne die Kundschaft lassen würde.

Trotz dieser bedauerlichen Begleiterscheinungen eines kommerziellen Konkurrenzkampfes,

die sich ja auch heutzutage noch immer hier und da zu zeigen pflegen, wenn zwei Ideen von gleicher Stärke zusammentreffen, ging aber die große Arbeit der Gesellschaft fort. Das große Ziel, welches die Gründer gehabt hatten, blieb dasselbe, die Handelsidee erbte sich von Gouverneur zu Gouverneur fort, und die Hudson Bay Company streckte ihre Fühler weiter und weiter aus. Neue Faktoreien wurden gegründet, zahlreiche Forts entstanden, und die Ansiedlung von Helfern der Gesellschaft nahm zu. Frauen kamen herüber und folgten ihren Männern in die Einöde, und langsam spannen sich die Fäden zwischen Europa und dem fernen schneebedeckten Lande enger und enger. Die Schiffe verkehrten häufiger, und das Leben der Ansiedler wurde weniger abenteuerlich. Der Norden Amerikas gab seine Reichtümer an Pelzen, Europa seine Gewebe, seinen Luxus. Die Handelswege wurden länger und zahlreicher, jedes Fort war ein kommerzielles Zentrum, von dem die Güterverteilung vor sich ging, und mit dem Entstehen einer jeden neuen Zentrale wurde diese Verteilung auf eine feinere kommerzielle Basis gebracht. Die Forts im Innern des Landes sicherten die Handelsrouten entlang den Strömen. An Stelle des reinen Tauschhandels trat das Geld, wenn auch heute noch die Gesellschaft einen großen Teil ihrer Beziehungen zu den nördlichen Kunden und Lieferanten auf der Basis eines allerdings sehr fein durchdachten Tauschhandels betreibt.

Im Jahre 1821 kam der Konkurrenzkampf mit der North Western Gesellschaft zu Ende, die beiden Gesellschaften vereinigten sich, und die Hudson Bay Company wurde wieder die alleinige Eigentümerin des großen Gebietes, in dem sie damals arbeitete. Allerdings zeigte es sich schon jetzt, daß die Idee des territorialen Besitztumes kaum noch viel länger bestehen konnte. Kanada hatte in den Jahren nach dem amerikanischen Unabhängigkeitskriege große Fortschritte gemacht, und es war unmöglich, die alleinigen Handelsrechte in einem Gebiete aufrecht zu erhalten, an dessen Grenzen überall blühende Niederlassungen entstanden, schon aus dem einfachen Grunde, weil die Hudson Bay Company trotz ihrer großen Mittel nicht in der Lage gewesen wäre, die ihr allerdings gehörenden Rechte durchzusetzen. Sie sah sich daher halb widerwillig, halb zustimmend genötigt, diese Alleinrechte im Jahre 1859 aufzugeben und verzichtete zehn Jahre später auch auf ihre territorialen Rechte, die an das neu gebildete Kanada übergingen.

Der kritische Augenblick für das Bestehen der Gesellschaft war gekommen. Sie hatte zweihundert Jahre seit der Gewährung ihrer Charter hinter sich und dauernd gute Einnahmen erzielt. Sie hatte in derselben Zeit nicht nur ein bedeutendes Vermögen aufgesammelt, sondern auch große territoriale Rechte erworben, die ihr in irgend einer Weise abgekauft werden mußten. Die Handelsgesellschaft begann diese Rechte an einen Staat abzutreten, und die Kaufleute zeigten sich den Staatsleuten gewachsen. Die Unterhandlungen, bei welchen der Staat die Gewalt, die Gesellschaft aber vielleicht nur ein anfechtbares Recht in der Hand hatte, endeten für die Gesellschaft so günstig, wie sie nur immer erwarten konnte. Sie erhielt nämlich für die Abtretung ihrer Hoheitsrechte nicht nur eine Barzahlung von 300000 £, sondern auch ein Anrecht auf ein zwanzigstel des Landes in jeder parzellierten Ansiedlung des sogenannten „Fertile Belts“ in Kanada und wurde damit die bedeutendste Landgesellschaft Kanadas.

Damit schließt die abenteuerliche Periode dieser eigentümlichen Handelsgesellschaft, die ihre Rechte während zweihundert Jahren gegen die feindlichen Angriffe eines Staates, gegen die eigene Regierung und gegen eine starke kommerzielle Konkurrenz verfochten und alle Hindernisse siegreich überwunden hatte. Es wäre kein Wunder gewesen, wenn ihre weitere Karriere mit diesem Punkte zu Ende und wenn sie den Weg gegangen wäre, den andere ähnliche Gründungen an diesem Wendepunkte ihrer Existenz genommen haben. Gerade aber an dieser Stelle zeigte sich die Lebensfähigkeit der weit verzweigten Idee der ersten Gründer und ihrer Nachfolger. Die politische Macht der Handelsgesellschaft war zu Ende, es folgte daraus jedoch nicht, daß auch ihre kommerziellen Unternehmungen beendet sein mußten. Die Gesellschaft hatte nichts verloren. Das Land, in dem sie arbeiten konnte, war dasselbe geblieben, ihre Handelsstationen waren ihr Eigentum und standen fertig zur Fortsetzung des Geschäftes. Gleichzeitig aber erhielt sie in der besten Gegend Kanadas reichen Grundbesitz, dessen Verkauf und Entwicklung unbedingt große kommerzielle Vorteile bringen mußte. Wenn früher die Gesellschaft sich ausschließlich auf den Handel im Norden Kanadas beschränkt hatte, so streckte sie ihre Fühler nunmehr in andere, mehr entwickelte Gebiete aus. Sie hörte auf, einfach für die Kundschaft der Trapper und Pelzsammler zu arbeiten, sondern sie richtete sich für den Verkauf in den Städten ein. Allerdings gehört diese Phase der Entwicklung der Gesellschaft erst den letzten Jahren an, aber sie hat heute bereits große Häuser in vielen der besten Detailmärkte Kanadas, und neue Gebäude entstehen in anderen. Diese Geschäftshäuser sind moderne Warenhäuser, geleitet von tüchtigen und geschäftskundigen Kaufleuten, und der Erfolg der bestehenden Häuser hat gezeigt, daß der Gesellschaft durch die Aufnahme dieser Art der Warenverteilung neues Blut zugeflossen ist.

Gleichzeitig hat sich aber nichts in der Handhabung des Geschäftes auf dem ursprünglichen Betätigungsgebiete geändert. Die Hilfsmittel, mit denen die Gesellschaft arbeitet, sind bessere geworden. Telegraph und Dampfschiff haben dazu beigetragen, die Arbeit der Agenten der

Gesellschaft im weiten Norden Amerikas zu erleichtern, aber das Leben der Trapper und Agenten hat nichts von seiner Romantik verloren. Der Mann, der etwas von den Erlebnissen der Fennimore Cooperschen Helden erleben will, wird wohl kaum noch finden, daß Indianer seinen Spuren folgen, oder daß Blockhäuser in Brand gesetzt werden; aber noch heute hat die Hudson Bay Company Posten, auf denen die Post nur einmal im Jahre ankommt und die manchmal für Jahre keine Zeitungen zu sehen bekommen, weil der Briefträger auf seiner mit Hunden unternommenen Fahrt nur ein gewisses Gewicht mit sich nehmen kann, so daß alle zu schwereren Pakete zurückbleiben müssen, wenn die Briefe selber ein zu bedeutendes Gewicht erreichen. Noch immer ziehen Trapper hinaus, wenn der Winter kommt, um noch rechtzeitig, ehe der erste Schnee fällt, in ihren Jagdgebieten zu sein. Noch immer gibt es Männer, denen die Einsamkeit der Wildnis lieber ist als das Gedränge der großen Städte Kanadas, und die nur jedes Jahr einmal hinunter nach den Stationen kommen, um daselbst ihren Fang gegen Waren einzutauschen, da Geld in Plätzen, wo sie es nicht einwechseln können, für sie keinen Wert hat. Es ist sehr die Frage, ob sich das Leben des Handelsagenten in diesen Gegenden viel von dem Leben der Agenten vor hundert Jahren oder auch von dem der Handelsvertreter der Hansa auf ihren Stationen unterscheidet. Die Verbindungen sind besser geworden, Zeitungen und Post sorgen für häufigere geistige Nahrung, aber die tägliche Routine des Geschäftes ist kaum eine andere. Die Unterhandlungen mit den Lieferanten und Kunden bleiben wie sie vor vielen Jahrhunderten, ja Jahrtausenden gewesen sind, und was ist schließlich der Unterschied zwischen dem reichen Handelsherrn in Phönizien, der aus seiner luxuriösen Heimat seine Schiffe nach der Küste Britanniens und seine Agenten nach der Ostsee sandte und den Gouverneuren einer Handelskompagnie wie der Hudsonbay, die die Geschicke einer großen Zahl von Existenzen von ihrem Bureau in London aus lenken?

Die Hudson Bay Company hat in den letzten vier Jahren zusammen 170 Proz. Dividende gezahlt, von denen allein 50 Proz. auf den letzten Jahresabschluß kommen. Die 1-Pfund-Aktien der Gesellschaft stehen heute auf 11 £. Das große Geschäft der Hudson Bay Company ist heute in drei verschiedene Abteilungen geteilt, von denen jede besonders geleitet wird und getrennt von den anderen arbeitet. Diese Abteilungen sind die Bodenverwertung, das Warenhausgeschäft und das Pelzgeschäft. Die beiden letzten Abteilungen haben der Gesellschaft im Jahre 1910—11 einen Reingewinn von nahezu 160000 £ gebracht. Er stieg in dem folgenden Jahre auf 196000 £ und erreichte im letzten Geschäftsjahre 228325 £. In denselben Jahren verdiente die Gesellschaft aus ihren Landverkäufen 548000 £, 273000 £ und 484750 £. Der Gesamtgewinn aus den Landverkäufen inklusive Zinsen erreichte 971751 £.

Die Gesellschaft ist heute die Eigentümerin von über 4 Millionen Acker Land.

Man wird wahrscheinlieh heute in der ganzen Welt kein anderes Beispiel einer von Privatleuten geleiteten Handelsgesellschaft finden, die nach nahezu 250 Jahren ihres Bestehens noch in der Lage ist 50 Proz. Dividende zu zahlen und ihre geschäftliche Politik mit derselben Frische fortsetzt, wie sie von ihren Gründern begonnen worden ist. Allerdings hängt auch die Hudson Bay Company von der wirtschaftlichen Konjunktur ab, und der augenblickliche Aufschwung Kanadas ist sicher mit für die heutige günstige Stellung der Gesellschaft verantwortlich. Nichtsdestoweniger scheint es aber, daß der Übergang der Gesellschaft von einer reinen Großhandelsgesellschaft zum Detailgeschäft ihr ein neues Betätigungsfeld gegeben hat, dessen geschäftliche Möglichkeiten heute kaum abzusehen sind.

Die Zollauskunftsstellen an den Handelskammern

von Heinrich Harmsen, Hamburg

SCHON seit Jahrzehnten sind aus den Kreisen des Handelsstandes an dessen berufene Vertretungen, an die verschiedenen Handelskammern in den Handelszentralen, nicht nur über Handelsangelegenheiten, sondern auch über Zollsachen Anfragen gerichtet worden. Über die Fragen, welche das weite und umfangreiche Feld der gesamten Zolltechnik im In- und Ausland berührten, sind zwar, soweit es möglich war, immer eingehende Auskünfte erteilt worden, aber die Auskunfterteilung ist in sehr vielen Fällen nur mit großen Schwierigkeiten möglich gewesen, was sich aus der Natur der Sache ohne weiteres ergeben dürfte. Die Beamten, welche mit der Bearbeitung der Angelegenheit betraut wurden, waren keine Fachleute, sie mußten, wenn es sich nicht um ganz einfache Fragen handelte, sich in jedem einzelnen Falle erst mühsam in die betreffende, ihnen selbst fremde Materie, einarbeiten, ehe sie an eine Auskunfterteilung überhaupt denken konnten. Damit ging für den auskunftheischenden Kaufmann oft kostbare Zeit verloren, machte die Auskunft, wenn sie endlich kam, unter Umständen für ihn ganz zweck- und wertlos. Dazu kam noch, daß den Auskünften, was gar nicht zu vermeiden war, oft Mängel anhafteten; sie waren vielleicht sogar sachlich direkt unrichtig. Man muß bedenken, daß die Zollgesetzgebung aller Länder nicht auf einem gewissen Punkte unverrückbar stehen beibt, daß

sie vielmehr, den Forderungen der wirtschaftlichen Entwicklung nachgebend, ständig Änderungen und Ergänzungen unterworfen ist. Nur wer aus seiner Praxis heraus in steter und unmittelbarer Berührung mit allen einschlägigen Verhältnissen und Fragen nach jahrelanger, angestrengter Tätigkeit die erforderlichen Fachkenntnisse und Erfahrungen gesammelt hat, wer das Verständnis für die vielfachen Wechselbeziehungen der einzelnen Gegenstände und für das Ineinandergreifen der verschiedensten Vorschriften auf dem zolltechnischen Gebiet gefunden hat, wird schnell und sicher, erschöpfend und einwandfrei Auskünfte erteilen können. Daraus dürfte jedem ohne weiteres klar sein, daß kaufmännisch oder juristisch gebildete Personen, welche sich nur mühsam und dilettantisch mit dem Stoff beschäftigen konnten, in der Regel keine auf Sachkenntnis und Zuverlässigkeit fußende Auskünfte zu geben vermochten, was im Interesse von Handel und Industrie nur lebhaft bedauert werden mußte. Als empfindlicher Übelstand wurde insbesondere empfunden, daß die Erteilung der Auskünfte die damit betrauten Beamten im Laufe der Zeit mehr und mehr und schließlich derartig in Anspruch nahm, daß sie ihrer eigentlichen Berufstätigkeit, den Aufgaben und Arbeiten, für die sie in erster Linie bestimmt und vorgebildet waren, fast ganz entzogen wurden.

Da mit Bestimmtheit zu erwarten stand, daß nach Inkrafttreten des Zolltarifs vom Jahre 1902 und nach dem Abschluß der verschiedenen Handelsverträge die Tätigkeit der zur Auskunfterteilung vorgesehenen Beamten noch weit mehr in Anspruch genommen werden würde und somit die im ersten Absatz geschilderten Übelstände sehr verschärfte Formen annehmen würden, so hatte schon früh die Handelskammer zu Leipzig — und diese dürfte auf solchem Wege allen übrigen Handelskammern im Deutschen Reiche vorangegangen sein — sich zu der Überzeugung durchgerungen, daß das alte Verfahren nicht beibehalten werden könne, daß, wenn dem Handel wirklich geholfen werden sollte, neue Bahnen eingeschlagen werden müßten. Die Leipziger Handelskammer glaubte die Lösung des Problems durch Errichtung einer besonderen Zollauskunftsstelle mit einem ausschließlich hierfür tätigen, zolltechnisch ausgebildeten und erfahrenen, dem Zollverwaltungsdienst direkt entnommenen Personal gefunden zu haben. Da die sächsische Regierung dem Plane nicht nur keine Schwierigkeiten entgegensetzte, sondern ihn in wohlwollendster Weise förderte und unterstützte, so konnte am 2. Januar 1905 die erste deutsche Auskunftsstelle an einer Handelskammer ins Leben treten. Ihr sind, wenn ich recht unterrichtet bin, bis jetzt nur zwei im Reiche gefolgt, und zwar die eine bei der Handelskammer in Frankfurt a. M. und die andere bei den „Ältesten der Kaufmannschaft“ in Berlin.

Bevor ich auf die Entwicklung und Tätigkeit der Zollauskunftsstellen näher eingehen kann, wird zunächst eine andere, sich unwillkürlich aufdrängende Frage beantwortet werden müssen: Erweist sich die Einrichtung von Zollauskunftsstellen an den Handelskammern als einzige und unabweisbare Notwendigkeit, wenn Handel und Industrie einen wesentlichen Gewinn erzielen sollen, oder gibt es noch einen anderen Weg, der auf weniger kostspielige Weise zu den gleichen oder sogar noch besseren Zielen zu führen vermag? Nach den bis jetzt vorliegenden Erfahrungen möchte ich die Frage unbedingt verneinen. Zwar läßt sich nicht in Abrede stellen, daß es noch andere Wege gibt, die auch beschritten werden, aber wir werden gleich sehen, wie weit sie uns zu bringen in der Lage sind.

Jeder Beamter, welcher im praktischen Leben steht, wird bezeugen müssen, daß an ihn oder an andere Beamte der Zollstelle, an welcher er tätig ist, häufig mündlich, seltener schriftlich oder telephonisch, Fragen aus dem Publikum über Zollsätze und Zollbehandlung bestimmter Waren und ihrer Umschließungen gerichtet werden. Schon die Form, in der das geschieht, läßt nicht selten sehr viel zu wünschen übrig. Es erscheinen junge Angestellte der Geschäftshäuser am Amt, welche die in Betracht kommende Ware nur nach ihrer allgemeinen handelsüblichen Bezeichnung anzugeben vermögen. Jede Frage nach Aussehen, Verwendungszweck, Beschaffenheit und Zusammensetzung müssen sie unbeantwortet lassen. Dazu kommt noch, daß häufig nicht einmal Proben der Ware mitvorgelegt werden. Es dürfte auf der Hand liegen, daß unter solchen Umständen, bei Ermangelung jeglicher positiven Unterlage, eine Auskunfterteilung selbst bei redlichstem Willen einfach unmöglich ist.

Aber selbst wenn einwandfreie Proben beigebracht werden, wenn eine so erschöpfende Auskunft gegeben wird, daß vom zolltechnischen Standpunkt kaum noch ein Zweifel über den Charakter und die Behandlung der Ware besteht, kann und darf keine befriedigende Auskunft erteilt werden. Sowohl den einzelnen Beamten als auch den Ämtern selbst sind in dieser Hinsicht die Hände gebunden. Es ist ihnen allerdings nicht grundsätzlich verboten, auf Befragen Auskunft zu geben, aber sie sind auf das strengste verpflichtet, bei jeder Auskunfterteilung ausdrücklich zu betonen, daß sie nur in völlig unverbindlicher Form gegeben werden darf. Die Vorschrift ist noch in jüngster Vergangenheit, beispielsweise in Hamburg, verschärft worden. Man muß also annehmen, daß diese Art der Auskunfterteilung kaum einen praktischen Wert für den Kaufmann besitzen kann, jedenfalls wird sie nicht zum Ausgangspunkt für Geschäftsabschlüsse genommen werden dürfen. Selbstverständlich soll mit der Bestimmung keine Erschwerung des Verkehrs für den Handel beabsichtigt sein, vielmehr glaubt die Verwaltung mit einer solchen Maßnahme ganz im Interesse

der Beteiligten zu handeln. Der offizielle Standpunkt fordert, daß jede amtliche Auskunft einen durchaus verbindlichen Charakter trägt; mit einer solchen soll die Verwaltung sich also derartig festlegen, daß sich die Firma, welche die Auskunft erhalten hat, jederzeit bei Einfuhr der Ware auf sie berufen kann, vorausgesetzt natürlich, daß mit der Ware auch nicht die geringste Änderung vorgenommen ist. Es liegt auf der Hand, daß eine solche Auskunft selbst bei bestem Wissen und Willen von den einzelnen Beamten und Ämtern nicht immer erteilt werden kann. Wenn also nach dieser Richtung ein Riegel vor die Bereitwilligkeit durch die Behörde geschoben wird, so geschieht solches lediglich im Interesse der Fragesteller selbst.

Aber wenn dieser Versuch nicht zum Ziele führt, so gibt es noch einen anderen Weg. Die Auskunftsuchenden sind darauf hinzuweisen, daß in jedem Zolldirektions-Bezirk eine Behörde existiert, welche zur Erteilung einer solchen Auskunft gesetzlich verpflichtet ist. Die Einrichtung verdankt ihre Entstehung dem Zolltarifgesetz, welches zugleich mit dem jetzt noch gültigen Zolltarif in Kraft getreten ist. Allerdings wurden auch schon in früheren Zeiten auf Befragen Auskünfte gegeben, aber das hing mehr oder weniger von dem guten Willen der betreffenden Behörde ab. Die Auskunft konnte ohne Angabe eines Grundes verweigert werden, während jetzt ein gesetzlicher Zwang zur Antwort besteht. Mit der Vorschrift war nicht etwa, wie vielfach angenommen wird, eine besondere Behörde ins Leben gerufen, sondern jede Direktivbehörde innerhalb des Reiches hat als solche mitzuwirken. Es würde natürlich zu weit führen, hier auch nur flüchtig auf die besonderen Bestimmungen und Bedingungen, nach denen das Verfahren geregelt ist, einzugehen. Man möchte jedenfalls, um zu einem Resultate zu gelangen, den Eindruck gewinnen, daß die Einrichtung einem langgehegten Bedürfnis entspricht und mit ihrer segensreichen Tätigkeit Handel und Industrie vollkommen zufriedenstellt.

Und doch muß man die eigenartige Entdeckung machen, daß die Auskunftsbehörde zwar in Anspruch genommen wird, aber bei weitem nicht in dem Umfange, wie man an vielen Stellen vorher angenommen hatte. Es müssen demnach auch diesem Verfahren Mängel anhaften, welche dem Kaufmann die staatliche Einrichtung in einem wesentlich anderen und weniger günstigen Licht erscheinen lassen. Sie sind meiner Ansicht nach ohne weiteres als feststehende Tatsache zuzugeben und zwar hauptsächlich in zwei Punkten, welche besonders ins Gewicht fallen.

Jedem Fragesteller wird es wohl in der Regel darauf ankommen müssen, seine ihm wertvolle Auskunft so schnell wie irgend möglich zu erhalten, um ohne Verzug dann gegenüber der Konkurrenz kalkulieren und operieren zu können. Nun läßt sich nicht in Abrede stellen, daß der amtliche Apparat nur schwerfällig und langsam arbeitet. Die für den Kaufmann so wichtige Zusicherung der Verbindlichkeit der Tarifauskünfte bringt es mit sich, daß mit echt deutscher Gründlichkeit zu Werke gegangen wird. In vielen Fällen werden spezielle Sachverständige, welche oft eingehende, zeitraubende Untersuchungen vornehmen, in Anspruch genommen, auch finden nicht selten Rückfragen an andere Behörden und Amtsstellen statt, um zugleich für eine einheitliche und gleichmäßige Behandlung der Waren Sorge zu tragen. Dazu kommt noch, daß die Auskunftsbehörde niemals selbständig vom grünen Tisch aus entscheiden, sondern stets erst nach eingehender Berichterstattung durch die Unterstellen und Hauptämter. So kann es nicht vermieden werden, daß häufig erst nach Wochen, ja Monaten die gewünschte Auskunft erteilt wird. Wie oft ist aber dann nach so langer Zeit (mancher Leser wird dieses vielleicht nach seiner persönlichen Erfahrung bestätigen müssen), die Auskunft für den Fragesteller wert- und gegenstandslos geworden.

Und weiter. Ein großer Teil des Handelsstandes und die gesamte Exportindustrie legt naturgemäß weniger Wert darauf, über die heimischen Zollangelegenheiten informiert zu werden, als Kenntnis von den Tarifsätzen und Zollverhältnissen des Auslandes zu erhalten. Nun ist vielleicht bekannt, daß sich die deutschen Zollorgane — wenigstens amtlich — mit dieser wichtigen Materie überhaupt nicht befassen und deshalb auch nicht in der Lage sind, dorthin gerichtete Anfragen zu beantworten. Das ungeheure Gebiet, welches jetzt schon annähernd 200 Auslandstarife und fast ebensoviele fremde Warenverzeichnisse umfaßt, ist für die deutsche Zollverwaltung in allen ihren Teilen also nichts anderes als eine terra incognita. Welche Gründe vorliegen, dieses weite und interessante Arbeitsfeld völlig brach liegen zu lassen, gehört nicht in die Erörterung des vorliegenden Aufsatzes. Es muß genügen, auf die im Interesse von Handel und Industrie zu bedauernde Tatsache hingewiesen zu haben. Sie führt im Verein mit den übrigen Ausführungen zu dem Ergebnis, daß die behördliche Auskunfterteilung sich auf ein einseitiges Gebiet beschränkt und selbst dort den Anforderungen der modernen Zeit nicht mehr voll genügt, wenn man berücksichtigt, daß Schnelligkeit für den Kaufmann halbes Leben bedeutet und nur diese den Erfolg zu verbürgen vermag.

Mit der Einrichtung von Zollauskunftsstellen im unmittelbaren Zusammenhang mit den Handelskammern selbst glaubte und hoffte man, die Lösung des schwierigen Problems endlich gefunden zu haben. Man erwartete von ihr, daß sie die oben geschilderten Mängel vollständig beseitigen und für Handel und Industrie eine schneidige, nie versagende Waffe im Kampf gegen die Konkurrenz des gesamten Auslandes werden würde. Wir werden zu prüfen haben,

ob bezw. wie weit die hochgespannten Erwartungen in Erfüllung gegangen sind oder ihrer Erfüllung entgegenreifen.

Über die Entwicklung und Tätigkeit der Zollauskunftsstellen in Berlin und Leipzig liegen mir ausführliche, von den beiderseitigen Handelskorporationen herausgegebene Mitteilungen vor. Die Stelle in Frankfurt a. M. ist der Zollauskunftsstelle in Leipzig in jeder Beziehung genau nachgebildet und kann daher, da sie unserer Betrachtung im wesentlichen nichts Neues zu bieten vermag, hier unberücksichtigt bleiben.

In Berlin trat bereits im Jahre 1887 eine den „Ältesten der Kaufmannschaft" angegliederte Einrichtung unter der Bezeichnung „Das Verkehrsbureau der Kaufmannschaft von Berlin" ins Leben. Dieses suchte seine Aufgaben und Ziele zunächst ausschließlich auf dem Gebiete des Eisenbahnverkehrs- und Tarifwesens. Erst in späteren Jahren dehnte es, den praktischen Bedürfnissen des Verkehrs folgend, seine Tätigkeit auch auf das Gebiet der Zoll- und Steuerangelegenheiten, das Gebiet des Post-, Telegraphen- und Fernsprechwesens und auf das Gebiet der See- und Flußschiffahrtstarife aus. Man kann also hier im eigentlichen Sinne des Wortes überhaupt von keiner besonderen Zollauskunftsstelle sprechen, sondern die in dieses Ressort fallenden Aufgaben nehmen nur einen Bruchteil der Tätigkeit des Verkehrsbureaus ein. Anders dürften die Verhältnisse in Leipzig liegen. Hier hat die Handelskammer in der richtigen Erkenntnis von der Bedeutung der „Zollwissenschaft" (wenn ich unter dieser hin und wieder auftauchenden Bezeichnung das gesamte, die Zollangelegenheiten berührende Gebiet zusammenfassen darf) für das moderne Verkehrsleben alle Kräfte auf den intensiven Ausbau ihrer Zollauskunftsstelle nach innen und nach außen verwandt. Es mag daher angebracht erscheinen, den weiteren Ausführungen diese Zollauskunftsstelle, die nach ihrer Einrichtung, Entwicklung und Leistungsfähigkeit künftigen Auskunftsstellen zum Vorbild dienen könnte, zugrunde legen.

Die Verwaltung der Auskunftsstelle war zunächst in die Hände *eines* Oberzollkontrolleurs gelegt, der während dieser Tätigkeit nicht als unmittelbarer Staatsbeamter, sondern als Organ der Handelskammer aufzutreten hatte und vom Sächsischen Finanzministerium unter Wahrung seines Ranges, seiner Anciennität und seiner Pensionsberechtigung beurlaubt war. Ihm war für mechanische Hilfsleistungen lediglich ein Angestellter der Handelskammer beigegeben. Doch schon im zweiten Jahre des Bestehens der Auskunftsstelle kam man zu der Überzeugung, daß eine Unterstützung des Oberbeamten durch einen zweiten Beamtendringend nötig wäre. Man fand ihn in der Person eines Zollsekretärs, der in gleicher Weise, wie sein Vorgesetzter, aus dem Staatsdienst beurlaubt wurde. So haben denn in den Jahren 1906/13 zwei Zollbeamte gemeinsam im ausschließlichen Interesse des deutschen Handelsstandes gewirkt, und schon wieder plant man eine Vermehrung des Personals um einen im Range noch höherstehenden Beamten für das Jahr 1914. Die Abkommandierung der Beamten erfolgt auf drei Jahre. Nach Verlauf jedes Trienniums tritt ein Wechsel unter ihnen ein. So ist im Laufe der Zeit einer großen Zahl sächsischer Zolltechniker die Gelegenheit gegeben worden, ihren geistigen Horizont in außerordentlicher Weise zu erweitern und Einblick und Verständnis für Verhältnisse und Fragen zu finden, die ihnen sonst verschlossen bleiben würden. Diese Beamten können dann nach ihrer Rückkehr in den Staatsdienst belebend und befruchtend auf die gesamte Zollbeamtenschaft einwirken und auch dann noch, unbeschadet ihrer Pflichten als Staatsbeamte, den Erwerbsständen von großem Nutzen sein.

In Berlin ist dagegen an dem „Verkehrsbureau der Korporation der Kaufmannschaft" schon seit längeren Jahren ein Beamter tätig, der aus der Preußischen Zollverwaltung ausgeschieden und ganz in den Dienst der Ältesten der Kaufmannschaft von Berlin übergetreten ist.

Nun steht zur Frage, ob der endgültige Übertritt in den Handelsdienst oder die leihweise Überlassung auf vorübergehende Zeit den Interessen der Erwerbsstände mehr entspricht. Manche Gründe sprechen jedenfalls für den ersteren Fall. Es liegt menschlich sehr nahe, daß man einer Sache, die man vielleicht selbst erst ins Leben gerufen hat und deren weiteren Aus- und Aufbau man als sein Lebenswerk betrachtet, ungleich mehr Eifer und Liebe entgegenbringt, als wenn man sich nur vorübergehend mit ihr beschäftigt und sie doch bald anderen Kräften wieder überlassen muß. Losgelöst vom Staatsdienst kann das ganze Denken und Trachten den Interessen des Handelsstandes, für den man nur noch zu leben und zu wirken hat, gewidmet sein. Dazu kommt noch die unabhängige Stellung. Der vorübergehend überlassene Beamte bleibt Staatsbeamter. Er hat in erster Linie die Interessen seines Staates und Herrschers, dem er seinen Diensteid geleistet hat, zu vertreten. Wie oft können Fälle eintreten, in denen er sich als Staatsbeamter gebunden fühlen muß, in denen er nicht in der Lage ist, im Interesse von Handel und Industrie so rücksichtslos und energisch vorzugehen und zu wirken, als wenn er keine Rücksicht auf die amtlichen Stellen zu nehmen brauchte.

Aber auch der anderen Methode, Beamte auf einige Jahre leihweise zu übernehmen und dann jedesmal einen Wechsel eintreten zu lassen, sind gewisse Vorzüge nicht abzusprechen. Gerade der Wechel bringt immer wieder frisches, neues Leben in die Tätigkeit der Auskunftsstelle. Die Kenntnisse der jüngsten Vorschriften und Tarifauslegungen, welche, je länger jemand seinem früheren amtlichen Beruf entrissen ist, um so schwerer ihm zugänglich sind, werden mühelos und sicher in die Arbeitsstätte der Auskunfts-

stelle mit übernommen. Überhaupt ist die Gefahr nicht ganz von der Hand zu weisen, daß ein früherer Beamter, welcher in seiner freien Lage allmählich ganz in den Ansichten und Ideen des Handelsstandes aufgegangen ist, welcher ebenfalls nach und nach seine Beziehungen und Verbindungen mit den Zollämtern und seiner früheren Behörde persönlich und sachlich verloren hat, dem Handel dann auch nicht mehr den wünschenswerten Nutzen bringen wird. Eine Zollauskunftsstelle, wenn sie ihren Namen verdient, kann eben nicht von Kaufleuten, sondern muß von Zollbeamten geleitet werden.

Welcher von den beiden Methoden der Vorzug zu geben ist, wird wohl erst in der Zukunft entschieden werden, wenn genügende Erfahrungen gesammelt sind. Jedenfalls sind die Nachteile der leihweisen Überlassung von Beamten in Leipzig nicht störend in die Erscheinung getreten, sonst würde die dortige Zollauskunftsstelle wohl nicht eine so glänzende Entwicklung genommen haben.

Die bereits erwähnte Vermehrung der Beamtenstellen zeigt schon äußerlich, daß sich die neue Einrichtung gut bewährt haben muß. Auch die Jahresberichte legen hiervon beredtes Zeugnis ab, sie gewähren uns einen Einblick in die von Jahr zu Jahr zunehmende Tätigkeit der Beamten und gipfeln jedesmal in dem Wunsche, daß sich die Einrichtung auch in den künftigen Jahren in der gleich aufsteigenden Bahn entwickeln möge.

Die Leipziger Handelskammer ist von vornherein von der richtigen Erkenntnis ausgegangen, daß ohne geistiges Rüstzeug ersprießliche Arbeit nicht geleistet werden kann. Sie hat daher die Auskunftsstelle ohne Rücksicht auf die hohen Kosten mit erschöpfendem fachwissenschaftlichem Material (Gesetzen, Verordnungen, Regulativen, Entscheidungen, Kommentaren, statistischen und sonstigen praktischen und wissenschaftlichen Werken) ausgestattet. Dabei ist der größte Wert auf die Beschaffung der *amtlichen* Ausgaben der jeweilig in Betracht kommenden ausländischen zollrechtlichen Bestimmungen gelegt worden. So findet sich eine reiche Fülle ausländischer Fachliteratur in der Ursprache neben deutschen Werken im Besitz der Auskunftsstelle. Man hat sich auch nicht begnügt mit der einmaligen Anschaffung einer möglichst reichhaltigen Bibliothek, sondern die Kammer war mit Erfolg bestrebt, in jedem Jahre die literarischen Hilfsmittel zu erweitern und zu vervollständigen. Alle Neuerscheinungen auf dem Gebiete der einschlägigen Weltliteratur, wenn sie nur den geringsten Nutzen für die Sache versprachen, wurden ohne weiteres angeschafft. Es würde zu weit führen, auf Einzelheiten einzugehen oder auch nur die hervorragendsten Werke namentlich zu bezeichnen. Doch werden fraglos jedem, welcher sich die Kenntnis von den Schätzen der Bibliothek verschaffen möchte, auf Wunsch Kataloge bereitwilligst zur Verfügung gestellt. Es mag nur kurz darauf hingewiesen werden, welche Summe von Arbeit dazu gehört hat, eine richtige Auswahl der anzuschaffenden Bücher zu treffen und sie nach ihrem Kauf ordnungsmäßig zu sichten und nach Erdteilen und Ländern alphabetisch zu ordnen. Es mag noch beiläufig erwähnt werden, daß zum Teil die Beschaffung der ausländischen Literatur, soweit es sich um Erzeugnisse handelte, die überhaupt gar nicht im Buchhandel erschienen, nur durch die bereitwillige und verständnisvolle Unterstützung der Kaiserlichen Konsulate möglich war.

Mit der Anschaffung von Büchern hat die Ausstattung mit Geräten, so weit sie für die Prüfung der eingelegten Warenmuster nicht zu entbehren waren, Schritt gehalten. Es handelte sich hierbei hauptsächlich um Instrumente zur Feststellung des relativen Gewichtes von Geweben, Papier und Pappe, der Fadenzahl von Geweben, der Stärke von Blechen, Papier usw. Dazu sind später dann noch die wichtigsten chemischen Reagenzien gekommen und zwar in der Hauptsache zur Prüfung von Spinnmaterialien, Metallen, besonders von Vergoldungen, Versilberungen und Vernickelungen, sowie von zusammengesetzten chemischen Produkten u. a. m. Doch wird immer wieder darauf hingewiesen, daß vollständige chemische oder physikalische Analysen nicht vorgenommen werden können, weil es den Beamten dazu an der erforderlichen Zeit und auch an den Fachkenntnissen von Chemikern und Physikern fehlt.

Es darf hier nicht unerörtert bleiben, daß in gleicher Weise, wie bei den Zollstellen (siehe oben) auch bei der Auskunftsstelle oft Anlaß zu Klagen über die mangelhafte Art der Fragestellung vorlag. Die Handelskammer schreibt darüber: Es würde als störend empfunden und gebe oft Anlaß zu langwierigen Rückfragen und zu unnötiger Arbeit, daß die mit der Einholung mündlicher Auskünfte betrauten Personen sehr oft gar nicht oder recht mangelhaft über den Gegenstand der Anfrage unterrichtet wären.

Die Tätigkeit der Auskunftstelle in Leipzig lenkte bald die Aufmerksamkeit anderer Handelskammern auf sich. So folgte schon im Jahre 1906 Frankfurt a. M., durch die Errichtung einer eigenen Auskunftsstelle mit der Begründung, daß die Bedeutung Frankfurts für das Exportgeschäft und die vielfachen Anfragen und Reklamationen die Errichtung einer besonderen Zollauskunftsstelle als besondere Abteilung der Handelskammer nötig mache. Im gleichen Jahre hat eine Anzahl anderer Handelskammern, wie z. B. Köln, Düsseldorf und Breslau, die Leipziger Einrichtung durch besondere Abgeordnete studieren lassen. Wenn sie auch bislang zur Errichtung eigener Auskunftsstellen nicht geschritten sind, so haben sie doch die gewonnenen Eindrücke und Erlebnisse bei sich zu Hause ebenfalls verwertet, so weit es sich ermöglichen ließ. Dagegen hat die Handelskammer zu Weimar sich der Leipziger Zollauskunfts-

stelle bereits am 1. Oktober 1906 angeschlossen, und diesem erfreulichen Beispiel sind im Jahre 1910 die Thüringischen Schwesterkammern zu Altenburg, Gera, Greiz und Saalfeld gefolgt. Da die Kosten für andauernde Neuanschaffungen von Literaturwerken, Geräten usw. zum Teil recht ansehnlich waren, so mußte der Anschluß der verschiedenen Handelskammern, welche zu den Kosten mit beizutragen hatten, mit Genugtuung begrüßt werden.

Aber die Auskunftsstelle ist nicht nur von Vertretern einer Anzahl von deutschen Handelskammern besucht und studiert worden, sondern auch viele bedeutende Männer des öffentlichen Lebens haben im Laufe der Jahre eine eingehende Besichtigung der Einrichtung vorgenommen. Nicht nur das Inland, sondern auch das Ausland, wie Österreich, Rußland, Schweden usw., haben ihre Vertreter gesandt. Und die Mitteilungen der Leipziger Handelskammer legen Zeugnis dafür ab, daß alle Besucher sich hochbefriedigt über die Auskunftsstelle ausgesprochen haben.

Zu welchem Zweck, richtig formuliert, ist nun eigentlich die Leipziger Zollauskunftsstelle ins Leben gerufen worden?

Sie sollte zunächst 1. über die Zoll- und Steuerverhältnisse des In- und Auslandes Auskünfte erteilen, und zwar sollte die Auskunft sich nicht nur auf Zollsätze und Zolltarifierung beziehen, sondern das gesamte ungeheure Gebiet des Zoll- und Steuerwesens überhaupt umfassen; 2. den Verkehr mit den deutschen Konsuln, Handelsattachés und sonstigen Beamten im Auslande, sowie mit den ausländischen Behörden in Fällen besonderer Art vermitteln und endlich 3. Anregungen und Wünsche aus den Kreisen des Handels und der Industrie auf den genannten Gebieten entgegennehmen, sowie selbst überall da geben, wo sich dazu Veranlassung aus ihrer Tätigkeit und dem unmittelbaren Verkehr mit den Beteiligten ergeben sollte.

Es muß zugegeben werden, daß die gestellten Aufgaben die Perspektiven auf ein gewaltig großes und schier unerschöpfliches Arbeitsfeld eröffnen, und daß die Bewältigung aller Schwierigkeiten außerordentliche Kräfte und hervorragende Leistungsfähigkeit voraussetzen. Das Schwergewicht der Tätigkeit ruht jedenfalls, wie auch die Bezeichnung der Einrichtung schon angibt, in der Durchführung der unter Nr. 1 gestellten Aufgabe. Wenn die Handelskammer für die absolute Richtigkeit der Auskunfterteilung bei der eigenartigen Natur ihrer Gegenstände auch keine Gewähr übernehmen zu dürfen glaubt, so ist sie doch andererseits davon überzeugt, daß für die bestmögliche Besorgung der Auskunft nicht nur in den Kenntnissen und Erfahrungen der Beamten, sondern auch in der Ausstattung der Stelle mit allen zu Gebote stehenden Hilfsmitteln eine hinreichende Bürgschaft gegeben ist.

Wir wenden uns nunmehr der Tätigkeit der Auskunftsstelle selbst zu. Die Anfragen, welche schriftlich, mündlich oder durch Fernsprecher gestellt werden, werden in der Regel schriftlich, nur ausnahmsweise auf telephonischem Wege beantwortet, und zwar erfolgt die Auskunft, je nach der Sprache des Landes, über das Auskunft verlangt wird, in Deutsch und in acht anderen Sprachen. Sämtliche, auch durch Fernsprecher erteilte, Auskünfte werden unter Angabe des Namens der Anfragenden und des Inhalts der Anfrage, sowie des Landes, der Warenbezeichnung, der Tarifnummer und des Zollsatzes gebucht. Auf diese Weise hat die Zollauskunftsstelle jederzeit einen schriftlichen Nachweis der von ihr erteilten Auskunft in der Hand und kann gegebenenfalls immer auf sie zurückgreifen, zum Beispiel im Falle abweichender Tarifierung seitens der Zollstellen, um evtl. bei den zuständigen Zollbehörden vorstellig werden zu können.

Die zu bewältigende Arbeit hat von Jahr zu Jahr zugenommen. Die Handelskammer gibt selbst an, daß an die beiden allein in der Auskunftsstelle tätigen Zollbeamten ganz außerordenliche Anforderungen gestellt würden, denen sie nur durch Aufbietung aller Kräfte gerecht werden könnten; denn der Vielseitigkeit der Anfragen entsprechend hätte sich auch die Zahl der Auskünfte in den Jahren 1905—1912 beträchtlich gesteigert. Und zwar ist nach den von der Kammer herausgegebenen Tabellen die Zahl der schriftlichen Auskünfte um das fünffache, die der mündlichen um das Doppelte, die der durch Fernsprecher erteilten Auskünfte sogar um das zehnfache, also die Gesamtzahl um mehr als das dreifache in dieser Zeit gestiegen.

Zahlen reden eine deutliche Sprache. Es mag mir daher vergönnt sein, die aufgestellten Behauptungen in verschiedenen Punkten zahlenmäßig zu belegen. Im Jahre 1905, dem ersten Jahre der Tätigkeit der Auskunftsstelle, sind insgesamt 1316 Auskünfte erteilt worden und zwar 139 schriftliche, 1020 mündliche und 157 durch Fernsprecher, während die entsprechenden Zahlen im Jahre 1912 auf zusammen 4510 angeschwollen sind, die sich auf 663 schriftliche, 2203 mündliche und 1644 durch Fernsprecher verteilen. Man ersieht außerdem aus dem Vergleich der einzelnen Zahlen, daß der Kaufmann, wie oben weiter ausgeführt worden ist, den größten Wert auf die *schnelle* Auskunfterteilung legt.

Es dürfte weiter nicht uninteressant sein zu erfahren, wie sich die Anfragenden in den angegebenen Zeiträumen auf die verschiedenen Handelskammerbezirke, wie auch auf das In- und Ausland verteilen:

Es gehörten an:	1905	1912
dem Kammerbezirk Leipzig und den angeschlossenen Kammern	1237	4287
den übrigen sächsischen Kammern	45	106
dem übrigen Deutschland	16	78
dem Ausland	18	39
Zusammen	1316	4510

Also auch in dieser Hinsicht eine erfreuliche Zunahme aller Zahlen.

Endlich entnehme ich aus der großen Zahl der veröffentlichten Tabellen die Übersicht über die Verteilung der Anfragen auf die einzelnen Erdteile. Die Zahl der Anfragen betrug nach:

	1905	1912
Europa	1239	4266
Amerika	114	425
Afrika	17	105
Asien	11	85
Australien	6	59
Insgesamt	1387	4940
Gesamtzahl der in Frage kommenden einzelnen Zollgebiete	48	125

Das gleiche Bild wie oben. Ein Anwachsen auf der ganzen Linie.

Im Laufe der Jahre haben die Anfragen eine wesentliche Erweiterung und Vertiefung erfahren. Es handelt sich oft nicht mehr um die einfache Frage nach dem Zollsatz einer bestimmten Ware, sondern vielmehr darum, unter welchen Voraussetzungen eine Ware am vorteilhaftesten in die verschiedenen Länder eingeführt werden kann, besonders welche Form oder Zusammensetzung zu diesem Zwecke der Ware zu geben, bezw. welcher Bearbeitung sie zu unterwerfen ist, oder welche Ausschmückungen und Verzierungen beibehalten werden können, ohne eine wesentliche Erhöhung des niedrigsten Zollsatzes herbeizuführen, oder ob vielleicht die Versendung in zerlegtem Zustand größere Vorteile verspricht. Die Beurteilung, welche Kenntnisse und Erfahrungen die richtige und erschöpfende Beantwortung dieser und ähnlicher Fragen voraussetzt, kann dem Leser ruhig überlassen bleiben. Selbst die so einfach erscheinenden Fragen nach dem Zollsatz und der Zollbehandlung einer Ware bieten nicht selten große Schwierigkeiten. Die Zolltarife und Warenverzeichnisse sind keine alphabetischen Fachlexika, in denen schließlich jeder Laie sich zurechtzufinden weiß, sondern Instrumente, auf denen nur ein Kenner zu spielen versteht. Die einzelnen Stichwörter machen es nicht, sondern die Frage, ob sie je nach gegebenen Voraussetzungen so oder so ausgelegt werden muß. Um so höher ist es anzuerkennen, daß die Auskünfte durchweg kostenlos erteilt sind, mit Ausnahme weniger Fälle, deren Beantwortung sich besonders umfangreich und mühevoll gestaltet hatte.

Abgesehen von solchen Auskünften waren häufig wichtigere Gutachten abzugeben, die seitens verschiedener Behörden eingefordert wurden. Ferner bildeten unter anderen die Zollbehandlung von Waren des Mutterlandes in den Kolonien, Anträge auf Erhöhung oder Herabsetzung verschiedener Eingangszölle, endlich Wünsche für die künftigen Handelsverträge sowie wichtige allgemeine Fragen für die Vorbereitung der kommenden Vertragsverhandlungsn fortgesetzt den Gegenstand der Tätigkeit der Auskunftsstelle.

Sogar die Sprachkenntnisse der Auskunftsbeamten wurden seitens der Handelskammer wiederholt zur Anfertigung von wichtigen Übersetzungen in Anspruch genommen, so daß eine Erweiterung und Vertiefung der Tätigkeit auch auf anderen Gebieten festgestellt werden konnte.

Endlich wurde der Leiter der Auskunftsstelle seitens der Gerichte mehrfach als Sachverständiger in schwierigen ausländischen Zollprozessen vernommen und zur Erstattung umfangreicher schriftlicher Gutachten veranlaßt. Jeder, welcher den Verhandlungen wegen eines Zoll- oder Steuervergehens einmal beigewohnt hat, weiß, welche Schwierigkeiten es den Richtern schon verursacht, sich in den mit der Beurteilung in der strafbaren Handlung notwendig im Zusammenhang stehenden zoll- und steuertechnischen Fragen zurechtzufinden. Das wird auch von den mit der Rechtsprechung in Zoll- und Steuerprozessen beauftragten Richtern unumwunden zugegeben. Diese Schwierigkeit wird aber noch weit größer, wenn es sich um die Entscheidung von Fragen über die richtige Anwendung des Warenverzeichnisses, der Tarifierungen und anderer Ausführungsbestimmungen zum Zolltarif handelt. Und wie viele Zolltarife gibt es nicht in der Welt? Die Beurteilung solcher Fragen ist schon für einen erfahrenen Zollbeamten oft sehr schwierig, sie ist aber (man wird dieses ruhig zugeben müssen) geradezu unmöglich für den Richter, der niemals Gelegenheit gehabt hat, sich die erforderlichen praktischen Kenntnisse anzueignen. In ähnlichem Sinn hat sich bereits vor Jahren ein angesehenes Fachblatt ausgesprochen. Man ersieht jedenfalls aus den Ausführungen, daß die Existenz von Zollauskunftsstellen, vorausgesetzt, daß sie so großzügig wie in Leipzig angelegt sind, sich geradezu als eine zwingende Notwendigkeit erwiesen hat.

Wenn man schließlich bedenkt, daß die Beamten der Auskunftsstelle auf dem Schatze ihrer Kenntnisse nicht etwa ausruhen dürfen, daß sie vielmehr in die neu erscheinenden Zolltarife, Gesetze, Bestimmungen und sonstigen Quellen sich fortgesetzt einarbeiten, täglich zahlreiche Zeitschriften, Tarifentscheidungen und Gesetzesblätter durchlesen und endlich noch Sprachstudien treiben müssen, so wird selbst der Fernstehende zugeben müssen, daß hier Aufgaben zu erfüllen sind, welche die Zeit und Kraft eines Mannes vollständig in Anspruch nehmen. Man wird aber zugleich die Folgerung ziehen müssen, daß Angestellte von Handelskammern, wenn wirklich etwas Ersprießliches erzielt werden soll, nie und nimmer eine solche Tätigkeit etwa im Nebenberuf ausüben können.

In einer Schilderung über die Zollauskunftsstellen an den Handelskammern habe ich mich im wesentlichen auf die Stelle an der Leipziger Handelskammer beschränkt, weil diese nach dem Urteil vieler Autoritäten als mustergültig

bezeichnet werden muß und für würdig gelten darf, zum Vorbild neuzugründender Auskunftsstellen genommen zu werden. Natürlich ist es im Rahmen eines Aufsatzes nicht möglich gewesen, eine völlig erschöpfende Beschreibung von der Entwicklung und Tätigkeit jener Stelle zu geben; ich habe mir nur die Aufgabe gestellt, den Nachweis von der Notwendigkeit der Zollauskunftsstellen an den deutschen Handelskammern zu erbringen und zugleich ein Bild von dem segensreichen Wirken einer solchen Stelle zu entwerfen. Neun Jahre sind nun seit der Gründung der Leipziger Auskunftsstelle vergangen und die dortige Handelskammer denkt nach ihren glänzenden Erfahrungen nicht im entferntesten daran, sie wieder abzuschaffen. Es liegt wohl auf der Hand, daß die drei bis jetzt existierenden Auskunftsstellen in Leipzig, Berlin und Frankfurt auch bei der größten Opferfreudigkeit der Beamten auf die Dauer nicht imstande sein werden, die Bedürfnisse des In- und Auslandes zu befriedigen.

Der Verfasser schließt seine Ausführungen mit dem Wunsche, sie möchten zu ihrem bescheidenen Teil dazu beitragen, daß der Boden für die Ausbreitung der in ihnen entwickelten Ideen und für die Schaffung neuer Stellen vorbereitet und geebnet werde. Erst wenn die Auskunftsstellen wie ein Netz über die ganze Wirtschaftsfläche des Deutschen Reiches ausgebreitet sind und im lebendigen Austausch der Gedanken sich gegenseitig zu stützen und zu fördern vermögen, erst dann werden sie im vollsten Sinne des Wortes ein brauchbares Werkzeug in Händen von Handel, Gewerbe und Industrie sein und damit ihre Tätigkeit zum Segen des gesamten Vaterlandes ausüben.

Wirtschaftsverhältnisse u. Wirtschaftsbeziehungen Argentiniens insbesondere zu Deutschland

von Th. Kreuzkam, Berlin-Wilmersdorf.

DER Besuch der argentinischen Sondergesandtschaft in Deutschland hat ihr gründliche Einblicke in das Wirtschaftsleben Deutschlands gewährt und wird, wie man erwartet, dazu beitragen, die Beziehungen der beiden Länder günstiger zu gestalten.

Unter den besonders entwicklungsfähigen südamerikanischen Märkten steht der von Argentinien in seiner Bedeutung für die Ein- und Ausfuhr der großen Industriestaaten bei weitem obenan. Die schnelle Entwicklung Argentiniens beleuchten recht deutlich einige Zahlen, die sich in dem Berichte der statistischen Abteilung des Landwirtschafts-Ministeriums finden. Danach betrug im Jahre 1895 die Gesamtzahl der Bewohner 3954911 und 1908 war sie bereits auf 6484911 angewachsen. Die Länge der Eisenbahnen belief sich in dem erstgenannten Jahre auf 14462 km, 1908 dagegen auf 23723 km. Die Gesamtoberfläche der La-Plata-Republik wird auf 295 Mill. ha geschätzt; davon waren in Kultur 1895 4892005 ha, 1908 dagegen 15830563 ha, d. i. 216 % mehr. Die Hauptanbaufrucht ist Weizen, womit 1908 6663100 ha bestellt waren, gegen nur 2049683 ha im Jahre 1895; für Mais stellen sich die betreffenden Zahlen auf 2973900 ha bezw. 1244182 ha und für Leinsaat auf 1534300 ha bezw. 387324 ha. Während 1895 mit Alfalfa (Luzerne) nur 713 ha bestellt waren, nimmt der Anbau dieses Futtergewächses heute über vier Millionen ha in Anspruch. Daß Argentinien damit noch lange nicht an der Grenze seiner Entwicklungsmöglichkeiten angekommen war, zeigt der Bericht des Kaiserlichen Generalkonsulats in Buenos Aires vom 10. Januar 1913, wonach die Anbaufläche für Getreide, Leinsaat, Mais und Hafer in Argentinien für 1912/13 zusammen über 13800000 ha beträgt und um 823000 ha größer ist als 1911/12. Von der Zunahme entfallen allein 600000 ha auf die Anbaufläche von Mais. Die voraussichtliche Ausfuhr in diesen vier Ackerbauerzeugnissen wird für 1912/13 auf 11200000 t (gegen 8832000 t im Jahre 1912) geschätzt. Die Gesamtproduktion im Jahre 1912 betrug:

Weizen	Leinsaat	Hafer
t	t	t
4523000	572400	1004000

Für Mais sind Produktionszahlen noch nicht bekannt, und die Ausfuhr der Maisernte 1911/12 ist noch im Gange. Während im Jahre 1905 die Ausfuhr von Hafer nur 15000 t betrug, war sie drei Jahre später schon auf 440000 t angewachsen, und jetzt sind die La-Plata-Staaten auch für dieses Zereal zu einem bedeutungsvollen Faktor auf dem Weltmarkt geworden.

Weiter ist bei der Beurteilung der Entwicklung Argentiniens sehr zu beachten, daß das kultivierte Land sich jetzt über so weite und verschiedene Zonen erstreckt, daß absolute Mißernten, wie sie in früheren Jahren infolge klimatischer Verhältnisse nicht selten vorkamen, fast ausgeschlossen sind. Das Jahr 1912 ist für Argentinien im ganzen günstig gewesen; es brachte, nachdem die Jahre 1910 und 1911 schlechte Ernteergebnisse aufgewiesen hatten, eine vorzügliche Maisernte und auch im übrigen gute Ernten, und die Ernte 1912/13 verspricht qualitativ und quantitativ noch besser zu werden als die letzte.

Schon seit einiger Zeit geht das Bestreben in Argentinien dahin, mehr den Ackerbau als die Viehzucht zu fördern; die Großgrundbesitzer, namentlich spanischen Blutes, die früher dem Getreidebau so gut wie gar kein Interesse entgegenbrachten, sind heute in den Provinzen Buenos Aires, Santa Fé usw. gleichzeitig die

größten Weizenproduzenten. Für den Weltmarkt ist die Verschiebung, daß heute die Gesamtmasse des Weizens nicht nur von kleinen kapitalschwachen Besitzern und Pächtern, sondern von vermögenden Großbesitzern erzeugt wird, insofern von Bedeutung, als Argentinien infolgedessen jetzt nicht mehr gezwungen ist, seinen Weizen zu jedem Preise auf den Markt zu werfen. Immerhin macht die Aufteilung des Grundbesitzes in den hauptsächlichsten Ackerbaugegenden des Landes (Buenos Aires, Santa Fé, Cordoba, San Luis und Pampa Central) weitere Fortschritte. Im Jahre 1912 sind etwa 2600000 t Weizen, 4800000 t Mais, 522000 t Leinsaat und 900000 t Hafer verschifft worden, zusammen etwa 8822000 t (d. h. 5400000 t mehr als 1911).

Ackerbau und Viehzucht hängen mit dem sogenannten Landproblem untrennbar zusammen. Den Wert des Landes zu bestimmen, ist äußerst schwierig, er wechselt selbstverständlich von Gegend zu Gegend: in der Provinz Buenos Aires kostete das Land oft 600 bis 1000 Pesos für das ha, während in den dünnbevölkerten Gebieten Ländereien von grosser Ausdehnung zu 3—5 Pesos verkauft worden sind. In manchen Gegenden haben sich die Bodenwerte verhundert-, ja vertausendfacht. Die grossen Landgesellschaften sind sowohl in heimischem Besitze, als vielfach auch mit englischem Gelde gegründet. Nach dem letzten Berichte des Generalkonsulats sind die Grundstückspreise neuerdings durch Spekulation vielfach bis an die Grenzen des möglich Erscheinenden in die Höhe getrieben worden, so daß auch die Hypothekenbanken zurückhaltend geworden sind.

Unter den an die Landwirtschaft sich anschliessenden Kulturen spielen die bedeutendste Rolle: Zuckerrohrbau, Weinbau, Tabak-, Baumwoll- und Kautschukkultur. Unter den Hauptindustriezweigen nimmt die Zuckerindustrie, die seit der Mitte des 18. Jahrhunderts betrieben wird, eine hervorragende Rolle ein. Hauptsitz dieser Industrie ist die Provinz Tukuman, außerdem Salta, Jujuy, Chako, Formosa und Misiones. Während das Land vor 20 Jahren noch mehr als 100000 t Zucker jährlich aus Europa bezog, hat dieser Bezug längst völlig aufgehört. Auch die Mühlenindustrie, die bereits seit dem 16. Jahrhundert im Lande betrieben wird, ist in den letzten Jahren im Zusammenhange mit der erhöhten Getreidekultur zur Blüte gelangt.

Bedeutende Industriezweige sind die Kälte- und Fleischkonservierungsindustrie; die Ausfuhr von Gefrierfleisch betrug im Jahre 1912: gefrorene Hammel 3,3, gefrorene Rinderviertel 1,3, gekühlte Rinderviertel 2,1 Millionen t. Die Viehzucht begünstigt natürlich die Milch-, Butter- und Käseindustrie; die großen Unternehmungen für Meierei sind La Martona, La Marina, La Granja Blanka. Die Erträgnisse der Molkereiindustrie beziffern sich bei dem gewaltigen Tierreichtum auf mindestens eine viertel Milliarde Pesos Papier jährlich. Auch die Brauindustrie ist stark vertreten.

Einen einzigartigen Industriezweig bildet die Quebrachoindustrie, die ihre Hauptsitze in Santa Fé, Santiago de l'Estero, Corrientes, vornehmlich aber in Chako hat. Das Quebrachoholz und der Quebrachoextrakt bilden einen namhaften Ausfuhrartikel und dienen der Lederindustrie; die Hauptbezugsländer sind Deutschland und die Union.

Die Bergwerksindustrie steckt noch in den Kinderschuhen; die gewaltigen Bodenschätze liegen im Kordillerengebiete an der Grenze von Chile, den bisher am wenigsten erschlossenen Gegenden des Landes. Es fehlt nicht an Vorgängen für die Minenausbeutung, und in neuerer Zeit sind mit modernen Mitteln eine Reihe von Minengesellschaften für die Gewinnung von Gold, Silber und Kupfer ins Leben gerufen worden. Von den Mineralien, die sonst noch gefunden werden, sind zu nennen: Silberglanz, Mangan, Wolfram, Wismut, Antimon, Glimmer, Quarz, Onyx, Marmor usw.; es gibt auch Kohlen- und Petroleumlager.

Die Elektrizitätsindustrie hat in Argentinien erhebliche Fortschritte gemacht; vor allen verdienen die Bahngesellschaften in den großen Städten hervorgehoben zu werden, in denen das internationale Kapital vertreten ist. Daran schließen sich die Beleuchtungs-, Telegraphen- und Telephongesellschaften, die sich in rascher Entwicklung befinden; von den deutschen Elektrizitätsgesellschaften ist vor allem die Deutsch-Überseeische Elektrizitätsgesellschaft hervorzuheben.

Die Entwicklung des argentinischen Handels und der argentinischen Industrie hat natürlich eine hervorragende Entfaltung des Bankwesens nach sich gezogen, das einen durchaus internationalen Charakter trägt: England, Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien, Belgien, die Union haben teils schon seit Jahrzehnten, teils erst in neuerer Zeit Banken gegründet, die entweder die Eisenbahnbaugesellschaften, die Schiffahrtsgesellschaften und die Exporthäuser unterstützen (wie namentlich die englischen Kreditinstitute) oder — und das gilt von der Deutsch-Überseeischen Bank — außer der Förderung des Handels die Unterstützung der deutschen Ein- und Ausfuhr sowie die Förderung industrieller Unternehmungen sich angelegen sein lassen. Die europäischen Banken in Argentinien stehen in enger Verbindung mit den großen Finanzgruppen in den Hauptstädten der Mutterländer: die deutsche Bankwelt ist in Argentinien durch die genannte Deutsch-Überseeische Bank (Deutsche Bank), die Deutsch-Südamerikanische Bank (Dresdner Bank), den Schaaffhausenschen Bankverein, die Nationalbank für Deutschland und die Firma E. Tornquist A.-G. (Discontogesellschaft) vertreten.

Die Ein- und Ausfuhr Argentiniens stellte sich seit 1900 folgendermaßen:

Jahr	Einfuhr Mill. Goldpesos	Ausfuhr	Jahr	Einfuhr Mill. Goldpesos	Ausfuhr
1912	384,85	480,39	1905	205,15	322,84
1911	366,81	324,70	1904	187,31	264,16
1910	351,77	372,63	1903	131,21	220,98
1909	302,76	397,35	1902	103,04	179,49
1908	272,97	366,01	1901	113,96	167,72
1907	285,86	296,20	1900	113,49	154,60
1906	269,97	292,25	—	—	—

Danach hat die Ein- und Ausfuhr des Jahres 1912 eine die früheren Werte ganz bedeutend übersteigende Rekordziffer erreicht. In dem Zeitraume von nur 12 Jahren hat allerdings die Handelsbilanz Argentiniens große Schwankungen durchgemacht: nachdem sie im Jahre 1911, zum erstenmale seit 1893, passiv gewesen war, ergibt sich für 1912 wieder ein Überschuß der Ausfuhr über die Einfuhr und zwar in der Höhe von annähernd 100 Mill. Goldpesos. Man mag den Einfluß der guten Ernten in den letzten Jahren und damit der Ausfuhr auf den Wohlstand und die Kaufkraft Argentiniens noch so hoch anschlagen, so wird man doch darüber nicht im Zweifel sein können, daß hier noch andere Momente mitgewirkt haben müssen, um eine so gewaltige Steigerung der Einfuhr herbeizuführen. Wenn man die Struktur der Einfuhr Argentiniens näher ins Auge faßt, findet man auch bald den Schlüssel zu dieser auffälligen Erscheinung: die gewaltige Zunahme der Einfuhr kam nicht zuletzt durch das Zuströmen fremder Kapitalien zustande, die in dem aufstrebenden Lande einen reichen Gewinn zu erzielen hofften, durch die ungeheuren Investierungen, die vor allem in Eisenbahnen und elektrischen Unternehmungen stattgefunden haben, und die in einer fortgesetzten Erhöhung der Zufuhr von Verkehrsmitteln aller Art und Erzeugnissen der elektrotechnischen Industrie zum Ausdruck kommen. Auf das Konto der erhöhten Verbrauchsfähigkeit der Bevölkerung allein kann eine so überaus rasche Zunahme der Einfuhr nicht gesetzt werden. Die Kapitalanlagen der einzelnen europäischen Länder in Argentinien wurden Anfang 1910 folgendermaßen geschätzt: England 942 Mill. Goldpesos, davon 365 Millionen in Anleihen, etwa 480 Millionen in Eisenbahnen, 25 Millionen in Straßenbahnen, 18 Millionen in Gasgesellschaften, 36 Millionen in Land- und Finanzgesellschaften. Die französischen Kapitalanlagen wurden auf etwas über 920 Mill. Frcs. veranschlagt und die deutschen Kapitalanlagen auf 200 Mill. Goldpesos; jetzt sind diese Ziffern jedenfalls bereits weit überschritten. In erster Linie sind also die Engländer an den Kapitalinvestierungen beteiligt: sie haben den weitaus größten Teil der Eisenbahnen am La Plata gebaut und daraus in doppelter Hinsicht reichlichen Gewinn gezogen, den sie auch fernerhin ziehen werden, denn mit jedem Schienenkilometer, das neu verlegt wird und mit dem bisher unbesiedelte Gebiete dem Ackerbau und der Viehzucht erschlossen werden, wächst der Ertrag und die Wirtschaftlichkeit der alten Hauptlinien. Zu diesem Gewinne des im Auslande arbeitenden Kapitals kommt noch der, den die in England ansässige Industrie aus den überseeischen Anlagen englischen Geldes zieht, denn die Leiter der mit englischem Gelde arbeitenden argentinischen Bahnen greifen natürlich in erster Linie wieder auf die englische Industrie zurück.

Der deutsche Handel mit Argentinien hat sich in den beiden letzten Jahrzehnten kräftig ententwickelt. Nach der deutschen Ein- und Ausfuhrstatistik betrug in Millionen M:

	die Einfuhr aus Argentinien	die Ausfuhr nach Argentinien	der Einfuhrüberschuß
1900	232,5	63,8	168,7
1905	369,2	131,5	237,7
1910	357,2	240,2	117,0
1911	369,9	255,9	114,0

Diese Zahlen beweisen die außerordentlich günstige Gestaltung der Handelsbeziehungen zwischen den beiden Ländern; besonders erfreulich ist dabei die Zunahme der deutschen Ausfuhr nach Argentinien, die sich im Laufe der letzten 15 Jahre vervierfacht hat. Trotzdem bleibt für Deutschland in diesem Handelsverkehr noch eine ziemliche Unterbilanz bestehen, da es auch jetzt noch für über 100 Millionen M Waren mehr aus Argentinien bezieht, als es nach diesem Lande absetzt. Nach der argentinischen Handelsstatistik für die ersten neun Monate 1912 ist zwar die gesamte Wareneinfuhr nach Argentinien und ebenso die Einfuhr aus den wichtigeren Ländern gegen das Vorjahr stark gestiegen; trotzdem hat aber gerade die Einfuhr aus Deutschland einen bedeutenden Rückgang erfahren. Diese hat in den genannten neun Monaten nur 46785000 Pes. Gold an Wert betragen gegen 51927000 Pes. Gold gleichzeitig 1911, das ist eine Abnahme um 5142000 Pes., aus den Vereinigten Staaten um 5687000 Pes., aus Frankreich um 708000 Pes., aus Italien um 2925000 Pes. Der auffallende Rückgang der deutschen Einfuhr scheint zum Teil durch den verminderten Bezug von Eisenbahnmaterial herbeigeführt zu sein. Diese Tatsache beweist aber, daß Argentinien selbst ein hervorragendes Interesse daran haben muß, mit Deutschland in einem Handelsverhältnis zu bleiben. Es müßte daher beim Abschlusse eines deutsch-argentinischen Handelsvertrages auf weitgehende Erleichterungen unseres Absatzes nach Argentinien hingewirkt werden. Zur Gewährung solcher Erleichterungen schien aber die argentinische Regierung bisher nicht geneigt zu sein, und ein Zwang wird in dieser Richtung von deutscher Seite auch nicht ausgeübt, da der alte Meistbegünstigungsvertrag unverändert in Kraft geblieben ist und Argentinien danach Zollvorteile genießt, die Deutschland seinen Vertragsstaaten zugestanden hat.

Schon im Jahre 1906 hieß es, daß von der deutschen Regierung eine Revision des handelspolitischen Verhältnisses mit Argentinien in die

Wege geleitet werden solle. Eine Kündigung des aus dem Jahre 1857 stammenden Meistbegünstigungsvertrages ist aber bis jetzt nicht erfolgt, man glaubte jedenfalls die Revision ohne Kündigung erzielen zu können. Der deutsch-argentinische Handelsvertrag von 1875, aus dem die Meistbegünstigung hergeleitet wird, hat den gleichen Wortlaut wie der preußisch-amerikanische Handelsvertrag vom Jahre 1828, d. h. es ist nur eine sogenannte bedingte Meistbegünstigung vereinbart worden.

Es ist sehr wohl anzunehmen, daß sich Argentinien nunmehr einer Verständigung mit Deutschland geneigt zeigen wird. Schon vor einigen Jahren hat es den Vereinigten Staaten von Amerika gegenüber seinen Willen, mit ihnen einen Gegenseitigkeitsvertrag abzuschließen, durchblicken lassen. Nun kann aber Argentinien an den Vereinigten Staaten bei weitem nicht das handelspolitische Interesse haben wie an Deutschland, denn Nordamerika kann bei seiner eigenen großen Erzeugung in Industrie und Landwirtschaft in absehbarer Zeit ein nennenswerter Abnehmer argentinischer Erzeugnisse nicht werden. Das eigenste Interesse Argentiniens weist es daher viel mehr auf Deutschland hin. Hier einzusetzen, muß eine der wichtigsten Aufgaben der Handelsdiplomatie sein; der Boden ist ja jetzt gut vorbereitet.

Die Gründe für den gewaltigen Aufschwung des deutschen und für die langsame Entwickelung des französischen Außenhandels

*Von Paul Giraud, Docteur en Droit.**)

Berechtigte Übertragung von *O. Straube*, Leipzig.

Vorbemerkung des Übersetzers:

„Die Franzosen haben Verstand und Geist, aber kein Fundament und keine Pietät. Was ihnen im Augenblick dient, was ihrer Partei zugute kommen kann, ist ihnen das Rechte. Sie loben uns daher auch nie aus Anerkennung unserer Verdienste, sondern nur, wenn sie durch unsere Ansichten ihre Partei verstärken können." Dieses Wort Goethes gilt heute noch. Deutschland rein sachlich zu würdigen, ist den Franzosen nicht gegeben. Entweder schmähen sie es mit dem glühenden Hasse der Unterlegenen von 1870, oder sie übertreiben ihr Lob, um den Ehrgeiz ihrer Landsleute anzuspornen.

Diese letztere Art, von der Frau von Staël in dem berühmten Buche „De l'Allemagne" zum ersten Male geübt, scheint jetzt häufiger zu werden. Nur ist es nicht mehr die Verherrlichung der deutschen Bildung wie im Jahre 1808; sondern das, was jene geistvolle Schriftstellerin an dem Volke der Dichter und Denker vermißte: die Geschäftsgewandtheit und Geschäftsvertrautheit, die kühne Tatkraft, das mutige Wagen, der starke Wille zur politischen und wirtschaftlichen Beherrschung der Welt, das wird von französischen Schriftstellern den heutigen Deutschen nachgerühmt und ihren Volksgenossen als Beispiel hingestellt.

In einem vor kurzem erschienenen Buche über Wilhelm II. wird in dem von dem bekannten Paul Adam geschriebenen Geleitsworte der deutsche Kaiser als der Herrscher hingestellt, der nicht nur das Geschick Deutschlands lenkt, sondern auch die alte skandinavische, lateinische und slavische Welt regiert. London, Petersburg und Paris seien zu bloßen Provinzhauptstädten herabgesunken. Vor einigen Jahren hörte ich an einer französischen Universität Vorträge über Frankreichs Handel. Der Professor zog zum Vergleich fast nur Deutschland heran und sang ein solches Loblied von der Organisation des deutschen Handels, daß die anwesenden Engländer und Amerikaner Einspruch erhoben. Ähnliches findet man in Blondel, L'Essor industriel et commercial du peuple allemand, Paris 1900. — L'Education économique du peuple allemand, Paris 1908; Lefèvre, Le chancre du commerce et de l'industrie en France, Reims 1897. — Rousiers, La lutte commerciale actuelle (les exportations allemandes), Paris 1907 usw.

Die Absicht dieser taciteischen Geschichtsschreibung liegt klar zutage: sie soll ein Mahn- und Weckruf für das eigene Volk sein, das man nicht mehr auf seinem Posten glaubt. In diesem Sinne ist auch die ungleiche Verteilung von Licht und Schatten in den folgenden Ausführungen über die Gründe des wirtschaftlichen Aufschwunges Deutschlands und des Zurückbleibens Frankreichs zu verstehen.

Unter den Konkurrenten, denen unser Kampf gilt, ist besonders einer, dessen wirtschaftliche Entwicklung einzig in ihrer Kraft und Macht dasteht, dessen Außenhandel von 1875 bis 1897 um mehr als 13 Milliarden = 220% gestiegen ist, und der so schnelle und beängstigende Fortschritte gemacht hat, daß die Konsuln aller Nationen mit Erstaunen davon berichten und sie als Beispiel hinstellen. Dieser furchtbare Nebenbuhler ist das Deutsche Reich. Welches sind die Ursachen des gigantischen Aufschwunges seiner Industrie und seines Handels?

Zunächst Gründe allgemeiner Natur: Das Ansehen, das die siegreichen Kriege von 1866 und 1870 verliehen hatten, der Reichtum des Bodens an Kohle und Erz, die gewaltige Entwicklung des Verkehrsnetzes, die Verbindung der Schienenwege mit den schiffbaren Wasserstraßen, das außerordentliche Anwachsen der Seemacht, die Aufstellung von Differentialtarifen für die Ausfuhr, schließlich die geschickte Organisation der Produktion, wo die Wissenschaft im Dienste der Industrie arbeitet. Der schnelle und riesenhafte Aufschwung der letzteren wird durch einen Vergleich der Zahlen verdeutlicht, die den Gesamtwert der Fabrikate angeben:

1.026	Millionen im Jahre	1872
2.179	„ „ „	1895
3.803	„ „ „	1907

Aber auch noch andere, wirksamere und entscheidendere Ursachen haben dazu beigetragen, Deutschlands wirtschaftliche Größe zu schaffen. Zunächst: die Leichtigkeit, mit der sich die für Handel und Industrie nötigen Kräfte ergänzen lassen. Da die höheren öffentlichen Ämter den Sprößlingen des Adels vorbehalten sind, wenden sich die Bürgerlichen mehr kaufmännischen und industriellen Berufen zu.

Der jährliche Geburtenüberschuß beläuft sich

*) L'Organisation Technique du Commerce d'Exportation. Librairie des Sciences Politiques et Sociales. Marcel Rivière, aris 1912. 10 Frs.

auf 800 000. Dieses gewaltige Wachstum der Bevölkerung führt zur Auswanderung und schafft im Auslande Pflegstätten deutschen Geschmackes und mächtige Stützpunkte deutschen Wirkens, die der Entwicklung und Ausdehnung des nationalen Wirtschaftslebens äußerst günstig sind.

Da die Deutschen zu spät gekommen sind, um politische Kolonien zu erobern, gründen sie nun überall wirtschaftliche Niederlassungen. Dank der bewundernswerten Leichtigkeit, mit der sie Sprachen erlernen und sich den Sitten fremder Länder anzupassen verstehen, drängen sie sich in Hotels, Handelshäuser und Verwaltungen ein und erklimmen langsam aber stetig die Stufen der gesellschaftlichen Leiter. So befinden sich in London und New York nicht weniger als die Hälfte der großen Geschäftshäuser in ihrem Besitz.

Es gibt kein Land, in dem sich nicht eine frei entstandene, einheitliche und blühende deutsche Kolonie befindet, die eigene Schulen, Kirchen, Brauereien, besondere Stadtviertel und Gesellschaften hat. 8 000 000 Deutsche oder unmittelbare Abkömmlinge deutscher Eingewanderter bevölkern die Vereinigten Staaten; besonders im nördlichen Mississippitale sind sie stark vertreten; sie bilden 62% der Bevölkerung von Milwaukee, 66% der Einwohner von Cincinnati, 170 000 bewohnen Chicago, 350 000 New York; Paris zählt 31 000, Frankreich 103 000 (ohne Einrechnung derjenigen, die sich fälschlicherweise als Belgier, Schweizer oder Österreicher angemeldet haben); in London überfüllen sie die City und Whitechapel; in Antwerpen, Rotterdam und Amsterdam sind sie die Herren. 1 800 000 Deutsche leben in Rußland, wo sie die baltischen Provinzen als unbestrittenes Lehen innehaben; in Österreich wohnen 12 000 000; die Levante muß ihrer Invasion ohnmächtig zuschauen; am Kap, in China, in Südamerika, überall brechen sie ein, und alle bewahren treue Anhänglichkeit zum Mutterlande, an dessen Aufblühen sie alle tätigen Anteil nehmen. Sie bilden Anziehungspunkte für die vaterländischen Erzeugnisse und werben für deren Absatz.

Unter den Tausenden, die in früher Jugend ausgewandert sind und sich mit den Bedürfnissen und den Handelsgebräuchen einer jeden Gegend vertraut gemacht haben, findet der deutsche Handel mit Leichtigkeit wertvolle Hilfskräfte, aus denen er ein Elitepersonal rekrutieren kann.

Ein anderer Hauptgrund der deutschen Erfolge auf wirtschaftlichem Gebiete ist in den zwar wenig brillierenden, aber soliden Eigenschaften zu suchen, die ein Erbteil der Rasse sind.

„Wenn Frankreich das Land des Sparens ist," sagte vor kurzem im Reichstage Herr von Gwinner, der Direktor der Reichsbank, „so ist Deutschland, Gott sei Dank, ein Land der Unternehmung."

Die Deutschen sind gute Arbeiter; sie besitzen unermüdliche Ausdauer und zähen Willen und haben vor allem Organisationstalent. Sie sind nicht so lebhaft wie ihre Konkurrenten, haben weder Witz noch Geschick, aber sie ersetzen diese Eigenschaften durch einen praktischen und auf das Nützliche gerichteten Sinn und durch eine erstaunliche Fähigkeit, sich die Erfindungen, die Methoden und die Erfahrungen anderer zu eigen zu machen. Sie haben eine besondere Begabung dafür, sich mit den geringsten Einzelheiten abzugeben, tausend kleine Probleme zu lösen, die mannigfaltigsten Zusammenstellungen auszudenken. Sie lassen es sich angelegen sein, durch geschickte Zugeständnisse und durch große Zuvorkommenheit jeden Geschmack und jede Laune zu erfüllen.

Die ständige und einzige Sorge, um jeden Preis vorwärts zu kommen, das immerwährende Bestreben, durch Anwendung aller Mittel den Absatz zu vergrößern, verleiht ihrem Rückgrat oft allzugroße Geschmeidigkeit. Wenn es nötig ist, können sie sich ganz klein machen, sich langsam einschleichen und geduldig den günstigsten Augenblick erwarten.

Der ihnen angeborene Korporationsgeist andererseits läßt ihre Kräfte vereint zur Geltung bringen und verzehnfacht ihre Macht. Ein enger Zusammenhang herrscht zwischen Industrie, Handel, Marine und Finanz, denen oft aus den gleichen Quellen Kapitalien zufließen und die sich so gegenseitig ständig und wirksam unterstützen.

Und endlich schwebt über allem, alles Wirken und alle Rivalität im Innern zurücktreten lassend, auch den geringsten Arbeiter am Nationalvermögen begeisternd, das hohe Ideal des „Deutschland, Deutschland über alles," des „Größeren Deutschlands", das durch jede neue Kraftentfaltung blühender und mächtiger werden muß.

Die Schwierigkeiten, die den wirtschaftlichen Aufschwung Frankreichs hindern, liegen in der Armut des Bodens an Kohle und Erz, der ungenügenden Ausnützung der Wasserkräfte und der vernachlässigten Waldwirtschaft (de l'emploi insuffisant de la houille blanche et de la houille verte), den unzureichenden Verkehrsmitteln und besonders in der Handelsmarine, die auf den vierten Rang herabgesunken ist und bald von der Japans und Norwegens überflügelt werden wird, und endlich in der Staatsschuldenlast, der schwersten der ganzen Welt.

Aber Reichtum an Bodenschätzen, gute Verkehrseinrichtungen usw. können an sich die kommerzielle Entwicklung nicht bestimmen. Persönliche Tatkraft muß sie hervorrufen und organisieren.

Hier liegen die Hauptgründe für den langsamen Fortschritt des französischen Exports. Die Kräfte, über die derselbe verfügt, sind der Zahl nach ungenügend, und auch ihre Qualität ist leider nicht so, um dieses Zurückstehen wieder wett zu machen.

Mancherlei Gründe sind es, die in Frankreich von den industriellen und besonders kaufmännischen Laufbahnen abdrängen. Zunächst das alte Vorurteil, das jedem Stand einen bestimmten Rang in einer erkünstelten Hierarchie anweist und das diese Berufe zu den „niedrigen Beschäftigungen" rechnet.

„Wir denken immer noch, schrieb Siegfried, es gehöre zum Betrieb des Handels so wenig, daß niemand besonders darauf vorbereitet zu werden braucht und daß diejenigen, die für einen anderen Beruf als untauglich befunden werden (les fruits secs des autres professions), für den Kaufmannsstand immer noch gut genug sind."

Steht schon bei allen denen, deren Streben auf äußere Ehre gerichtet ist, der Handel nicht in großem Ansehen, so übt er, wenn er sich auf fremde Länder erstreckt und mit Schwierigkeiten und Gefahren verbunden ist, auf die meisten wenig oder keine Anziehungskraft aus.

Auf den kühnen Unternehmungsgeist, der unsere Vorfahren zur Entdeckung der Welt und zur Eroberung Europas geführt hat, ist ein trauriges Spießbürgertum gefolgt, das mit seinem kleinlichen Ehrgeiz und mit seinem engen Horizont alle Tatkraft lähmt, allen Willen verweichlicht und erschöpft.

Sobald der Franzose sein 18. Jahr erreicht hat, träumt er nur allzuoft von einer ruhigen, geordneten und bequemen Existenz: eine dauernde Stellung, die weder Körper noch Geist zu sehr anstrengt, ein gesichertes Gehalt, das schimmernde Zauberbild einer, wenn auch noch so mageren Pension, das ist das Ideal unserer kraft- und saftlosen Jugend, der es weniger um das Schaffen als um das Genießen zu tun ist, und die vor jedem selbstwilligen Handeln und vor jeder persönlichen Verantwortlichkeit zurückschreckt. Selbst die Militärpflicht ist für viele eine drückende Last. Und die übertriebene, entartete Sorge um die eigene Zukunft ist in ihrer gegenwärtigen Engheit und Kleinlichkeit zur häßlichen Selbstsucht herabgesunken, die ohne jede Rücksicht auf die Zukunft der Rasse die Fortpflanzung menschlicher Wesen beschränken, ja unterdrücken möchte. Unter den Ursachen, welche, indem sie die nationale Produktions- und Expansionskraft beschränken, die volle Entfaltung der Hilfsmittel des Landes hindern, dem Binnenhandel jede Spannkraft nehmen und zur Überproduktion führen, ist eine der schwerwiegendsten, der betrüblichsten und beängstigendsten die Abnahme der Geburten. Der einzelne, der in seiner engherzigen und dummen Selbstsucht unfähig ist, seine Blicke auf die Zukunft zu lenken, will oder kann nicht verstehen, daß der Mensch ein Wert ist, der erste aller Werte, und daß das Defizit an Menschenmaterial unfehlbar zur Abnahme und schließlich zum Zusammenbruch nicht nur der nationalen Macht, sondern auch des nationalen Vermögens führen muß.

Während große Nachbarstaaten, wie Deutschland, Großbritannien, Italien infolge des ständigen Anwachsens ihrer Bevölkerung über den ganzen Erdball ausschwärmen und dort ihre Einflußsphäre und ihre politische und wirtschaftliche Propaganda vergrößern können, sind wir infolge unserer geringen Geburtenziffer nicht einmal imstande, unser eigenes Kolonialreich richtig auszubeuten. Algerien bevölkert sich mit Italienern und Spaniern, Tunis mit Italienern, und Engländer und Deutsche bemächtigen sich des Handels in Hinterindien.

Während der letzten 30 Jahre, in denen England um 10400000 und Deutschland um 18000000 Einwohner gewachsen ist, hat sich Frankreich mühsam um 2000000 vermehrt. Die letzten Statistiken von 1910 weisen für England einen jährlichen Bevölkerungsüberschuß von 369469, für Deutschland von 884055, also fast von einer Million, auf! Im russischen Reiche beträgt der Überschuß 2464000! Frankreich begnügte sich nicht damit, keine Fortschritte zu machen, es beginnt sogar abzunehmen: in der ersten Hälfte von 1911 übertrifft die Zahl der Todesfälle die Geburten um 18279.

Eingelaufene Bücher

(Besprechung vorbehalten)

Alle eingesandten Bücher werden an dieser Stelle mit ihrem vollen Titel bibliographisch genau in der Reihenfolge ihres Einganges angezeigt. Ein Anspruch auf Besprechung wird durch die Einsendung nicht erworben. Rücksendung kann nicht erfolgen.

Biedermann, E. DAS EISENBAHNWESEN. 2. Aufl., kl. 8°. VI u. 103 S. Leipzig 1914. B. G. Teubner, geb. M 1.25.

Cerboni, ONORANZE A GIUSEPPE CERBONI. Lex. 8°. 104 S. mit vielen Tafeln, Roma, Stabilimento A. Staderini.

Christiansen, Dr. Carl. CHEMISCHE UND FARBEN-INDUSTRIE. Lex. 8°. IV u. 99 S. Tübingen 1914. I. C. B. Mohr, geh. M 3.—.

Grundmann, Oberlehrer, *Dr. J.,* HANDELS- UND VERKEHRSGEOGRAPHIE FÜR DEN SCHUL-GEBRAUCH. VIII u. 124 S. Leipzig 1914. Dürrsche Buchhandlung, M 2.25.

Hamilton, L., CANADA (British Empire Readers I) 8°. IV u. 160 S. Frankfurt a. M. 1913. Moritz Diesterweg, M 1.60.

Tyszka, Dr. Carl von, LÖHNE UND LEBENS-KOSTEN IN WESTEUROPA IM 19. JAHRHUN-DERT. 8°. VIII u. 291 S. München 1914. Duncker & Humblot, M 8.—.

VERÖFFENTLICHUNGEN DES BUNDES DER IN-DUSTRIELLEN. Heft 6 und 7. Berlin W. 9, 1914. Selbstverlag des Bundes.

Vogels KARTE DES DEUTSCHEN REICHES. Lief. 3 und 4. Gr. 4°. Gotha 1914. Justus Perthes. á M 3.—.

GEDRUCKT BEI POESCHEL & TREPTE · LEIPZIG

REGISTER ZUM SECHSTEN JAHRGANG

Abart der Italien. Buchführung, s. Oberbach.
ABC-Geschäfte, s. Frank, P.
Abmachungen der Banken und Bankiers, s. Bürklin.
Abrundung der Rechnungsbeträge usw. auf 5 und 0.
Abzahlungsgeschäfte, s. Frank, Paul.
Additionsmaschine, s. Juckenburg.
Akkordmeistersystem, s. Obst.
Aktiengesellschaften, s. Beigel, Genschow, Seipp, Werner.
Angestelltenrecht, s. Elster, Horn.
Anwendung von Nummern statt Namen in der Buchhaltung, s. Simon.
Aufsichtsrat, s. Beigel.
Ausstellung Bureau und Geschäftshaus München, s. Roth.
Ausstellung f. Geschäftsbedarf u. Reklame Frankfurt, s. Rother.

Bachmann, G., Entwicklung und gegenwärtige Ordnung der handelswissenschaftlichen Studien an der Universität Zürich 238.
Bank, s. Bürklin, Hepp, Martin, Obst, Schigut, Simon, Wetzlar.
Bankbetrieb, s. Schigut.
Bankkredit und seine Deckung, s. Hepp.
Banque impériale Ottomane, s. Wetzlar.
Baumaterialien A.-G., s. Saspach.
Behandlung, Postalische, von Prospektbeilagen, s. Leuckfeld.
Beigel, Gründungshergang und Gründungskosten bei A.-G. und G. m. b. H. 205, 273.
— Kann der Aufsichtsrat die Bücherrevisoren bei einer Aktiengesellschaft ersetzen? 303.
Beitrag zur Zinsberechnung von, in und auf 100, s. Klinger, Pawlowski.
Bekanntmachung kaufmännischer Erfahrungen, s. Penndorf.
Belgien, s. Bürklin.
Belohlawek, Das Zinsenkontokorrent der Zukunft 185.
Berliner, S., Über einige Grundbegriffe der allgem. kaufm. Betriebslehre 362.
Betrieb, s. Wirz.
Betriebskontrolle, s. Saspach.
Betriebslehre, s. Berliner, Nicklisch.
Bibliographie der Sozialwissenschaften, s. Hellauer.
Bilanzrevision, s. Schmid, A.
Börse, s. Lauinger, Obst.
Briefe, s. Schigut.
Bücherrevision, s. a. Revision.
Buchhaltung, s. Beigel, Belohlawek, Hörr, Leitner, Oberbach, Pötgens, Schmid, A., Simon, Wagner.
Buchungsbelege im Dienste der Buchhaltung und die praktische Anwendung der Nummern in der Buchhaltung, s. Simon.
Bureaubedarf, s. Diktierapparat, Juckenburg, Roth, Rother, Vix.
Bürklin, Allgemeine Abmachungen der Banken und Bankiers 161.
— Belgien 86.
— 5% Chinesische Reorganisations-Staatsanleihe von 1913 85.
— Verbandswesen 92.
Burroughs Additionsmaschine, s. Juckenburg.

Deckung der Militärvorlage 30.
Detailgeschäfte, s. Kempkens, Schär.
Diktierapparat 23.
Diplom-Bücherrevisoren, s. Lippert.
Diplomkaufleute 198.

Elektrizitätsindustrie, s. Lauinger.
Elektrizitätswerke, s. Juckenburg.
Elster, Al., Geschäftsbesorgung durch Angestellte 75.
Entwicklung und gegenwärtige Ordnung der handelswissenschaftlichen Studien an der Universität Zürich, s. Bachmann.
Expedition im Verlagsbuchhandel, s. Rother.
Exportmarkt 28, 59, 88, 121, 162, 193, 224, 259, 291, 321, 353.

Fachsprache, s. Schmid, A.
Felderankauf von Gewerkschaften, s. Hörr, Pötgens.
Finanzierungskunst, s. Lauinger.
Firmenwert, s. Schigut, E.
Förderung oder Hemmung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs, s. Obst.
Frank, Max, Abrundung der Rechnungsbeträge usw. auf 5 und 0.
— Paul, ABC-Geschäfte 42.
Fürstenkonzern, s. Lauinger.

Gaswerke, s. Juckenburg.
Genossenschaftsbanken, s. Martin.
Genschow, Erwiderung auf Aufsatz Seipp (siehe dort) 391.
Geschäftsbesorgung durch Angestellte, s. Elster.
Geschäftsübersichtstabelle, s. Hoffmann.
Geschäfts- und Betriebskontrolle einer Baumaterialien A.-G., s. Saspach.
Gesellschaften m. b. H., s. Beigel, Genschow, Seipp, Werner.
Großeisenindustrie, s. Wagner.
Grundbegriffe, Über einige, der allgemeinen kaufmännischen Betriebslehre, s. Berliner.
Gründungshergang und Gründungskosten bei Aktiengesellschaften und G. m. b. H., s. Beigel.

Hafeneigenhandel in den Ruhrhäfen, s. Kempkens.
Handel, s. Nicklisch.
Handelshochschulen und hochschulartige Handelslehranstalten der Gegenwart, s. Schmid, A.
Handelslehranstalt, s. Schmid, A.
Handelslehrertag 57.
Hansen, Warenzeichenrecht und Reklameplakate 58.
Hellauer, Bibliographie der Sozialwissenschaften 346.
Hepp, Der Bankkredit und seine Deckung 370.
Hochschule, s. Bachmann, Schmid, Weyermann.
Hoffmann, Geschäftsübersichtstabelle 288/9.
Hollerith-System, s. Vix.
Horn, Kontraktbruch des Angestellten, seine Folgen und seine Verhinderung 74.
Hörr, Verbuchung beim Einbringen von Feldern in eine Gewerkschaft gegen Gewährung von Kuxen 54.

Juckenburg, Konsumverrechnung in den städtischen Wasser-, Gas- und Elektrizitätswerken Mannheim unter Anwendung von Burroughs Additionsmaschine 202.

Kann der Aufsichtsrat die Bücherrevisoren bei einer A.-G. ersetzen? s. Beigel.
Kartellgedanke in der Elektrizitätsindustrie, s. Lauinger.
Kassen, Städt., s. Kramer.
Kaufmannssprache, s. Schmid, A.
Kempkens, Der Hafeneigenhandel in den Ruhrhäfen 44.
— Der Rhein-Herne-Kanal 149.
— Selbstkosten $+ x\%$ 330.
Klinger, Ein Beitrag zur Zinsberechnung von, in und auf 100 381.
Kommerzielle Terminologie, s. Schmid, A.
Kongreß, der X. internationale für kaufmännisches Bildungswesen 227.
Konsumverrechnung in den städtischen Wasser-, Gas- und Elektrizitätswerken Mannheim unter Anwendung von Burroughs Additionsmaschine, s. Juckenburg.
Kontraktbruch des Angestellten, seine Folgen und seine Verhinderung, s. Horn.
Kontraxkolonnenbuchhaltung, s. Simon.
Kontrolle, s. a. Revision.
— s. Lewin, Saspach, Wagner.
— eines gemischten Werkes der Großeisenindustrie, s. Wagner.
Korrespondenz, s. a. Diktierapparat, Schigut.
Kramer, G., Die Revision von städtischen Kassen und Verwaltungen 307.
Kredit, s. Hepp.

Langer, Paketpost in den Vereinigten Staaten von Amerika 255.

Lauinger, Finanzierungskunst 253.
— Der Fürstenkonzern und sein Ende 279.
— Der Kartellgedanke in der Elektrizitäts-Industrie 77.
Leitner, Zwischenkonten 67.
Leuckfeld, G., Postalische Behandlung von Prospektbeilagen 104.
Lewin, Moderne Transportmittel mit Wiegevorrichtungen für Zwecke einer Betriebskontrolle 216.
Lippert, Verband Deutscher Diplom-Bücherrevisoren 320.

Martin, Der Schrankfachvertrag 49.
— Statistische Arbeiten im Bankgewerbe mit besonderer Berücksichtigung von Genossenschaftsbanken 341.
Militärvorlage, s. Deckung der.

Nähmaschinengeschäft, s. Winselmann.
Nationalökonomie, s. Weyermann.
Nicklisch, Die Wissenschaft vom Handel 2.
Nummern in der Buchhaltung, s. Simon.

Oberbach, Über eine Abart der Italien. Buchführung 350.
Obst, Das neue Akkordmeistersystem 234.
— Die nicht akzeptable Tratte 130.
— Förderung oder Hemmung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs 102.
Organisation, s. Frank, P., Juckenburg, Kempkens, Lewin, Obst, Rebmann, Redtmann, Rother, Schär, Schigut, R., Wagner, Winselmann.

Paketpost in den Vereinigten Staaten von Amerika, s. Langer.
Pawlowski, Zur Zinsberechnung von, in und auf 100 383.
Penndorf, Die Bekanntmachung kaufmännischer Erfahrungen ist nicht schädlich sondern Pflicht, weil allgemeiner Nutzen damit bewirkt wird 297.
Post, s. Langer, Leuckfeld, Schigut.
Pötgens, Zur Anfrage über Verbuchung eines Felderankaufes 54.
Privatwirtschaftslehre und Nationalökonomie im Hochschulunterricht, s. Weyermann.
Propaganda, s. Leuckfeld.
Prospektbeilagen, s. Leuckfeld.

Rebmann, Zehnkonten-Blatt- und Rechnungs-Durchschreib-System für große Versandgeschäfte 256.
Rechnungs-Durchschreib-System, s. Rebmann.
Redtmann, Die Versandabteilung im Fabrikbetriebe 335, 376.
Reklame, s. Hansen.
Revision, s. Beigel, Kramer, Lippert, Schmid, A.
— von städt. Kassen und Verwaltungen, s. Kramer.
Revisoren, s. Lippert.
Rhein-Herne-Kanal, s. Kempkens.
Roth, Ludwig, Ausstellung Büro und Geschäftshaus München 1913 190.
Rother, Ausstellung für Geschäftsbedarf und Reklame Frankfurt 83.
— Die Expedition im Verlagsbuchhandel 114.
Ruhrhäfen, s. Kempkens.

Saspach, Geschäfts- und Betriebs-Kontrolle einer Baumaterialien A.-G. 266.
Schär, Neue Wege im Detailhandel 98, 144.
Schigut, E., Firmenwert 182.
Schigut, R., Umlauf der Briefe, Abschriften und Postwertstücke im Räderwerke eines modernen Bankbetriebes, 15, 70, 109.
Schmid, A., Handelshochschulen und hochschulartige Handelslehranstalten der Gegenwart. 176.
— Kommerzielle Terminologie. 12.
Schmid, A., Die Technik der Bücher- und Bilanzrevision, 298.
Schrankfachvertrag, s. Martin.
Seipp, Ist der „Vortrag auf neue Rechnung" bei Aktiengesellschaften usw. tantiemenpflichtig oder tantiemenfrei im Sinne der §§ 237 u. 245 des Handelsgesetzbuches. 246, 312.
Selbstkosten + x %, s. Kempkens, Schär.
Simon, Die Anwendung von Nummern statt Namen in der Buchhaltung, 80.
— Die Buchungsbelege im Dienste der Buchhaltung und die praktische Anwendung der Nummern in der Buchhaltung, 158.
— Wechselkontraxkolonnen-Hauptbuch, 315.
Sozialwissenschaften, s. Hellauer.
Staatsanleihe, Chinesische, s. Bürklin.
Statistische Arbeiten im Bankgewerbe mit besonderer Berücksichtigung von Genossenschaftsbanken, s. Martin.

Tantiemen bei Aktiengesellschaften, s. Genschow, Seipp, Werner.
Taylors Betriebssystem, s. Wirz.
Technik der Bücher- und Bilanzrevision, s. Schmid, A.
Terminologie, s. Schmid, A.
Transportmittel, moderne, mit Wiegevorrichtungen zum Zwecke einer Betriebskontrolle, s. Lewin.
Tratte, nicht akzeptable, s. Obst.

Umlauf der Briefe, Abschriften und Postwertstücke im Räderwerke eines modernen Bankbetriebes, s. Schigut, R.

Verbandswesen, s. Bürklin, Diplomkaufleute.
Verbuchung beim Einbringen von Feldern in eine Gewerkschaft gegen Gewährung von Kuxe, s. Hörr.
Verlagsbuchhandel, s. Rother.
Versandabteilung im Fabrikbetriebe, s. Redtmann.
Versandgeschäfte, s. Rebmann.
Verträge, s. Horn, Martin.
Verwaltung, s. Juckenburg, Kramer.
Vix, Das Hollerith-System, 348.
Vortrag auf neue Rechnung, s. Genschow, Seipp, Werner.

Wagner, Über die Kontrolle eines gemischten Werkes der Großeisenindustrie, 4, 34.
Warenzeichenrecht und Reklameplakate, s. Hansen.
Wasserwerke, s. Juckenburg.
Wechselkontraxkolonnen-Hauptbuch, s. Simon.
Wege, Neue, im Detailhandel, s. Schär.
Weltmarkt, s. Exportmarkt.
Werke, gemischte, s. Wagner.
Werner, Erwiderung auf Aufsatz Seipp (siehe dort) 360.
Wetzlar, Banque impériale Ottomane, 26.
Weyermann, Privatwirtschaflslehre und Nationalökonomie im Hochschulunterricht, 170.
Winselmann, Aus dem Nähmaschinengeschäfte, 210.
Wirtschaftskursus, der VII. Internationale, 227.
Wirtschafts-Statistik, 257, 288, 318, 350.
Wirz, Taylors Betriebssystem, 132.
Wissenschaft vom Handel, s. Nicklisch.

Zahlungsverkehr, s. Obst.
Zehnkonten-Blatt- und Rechnungs-Durchschreib-System f. große Versandgeschäfte, s. Rebmann.
Zinsberechnung von, in und auf 100, s. Klinger, Pawlowski.
Zinsenkontokorrent der Zukunft, s. Belohlawek.
Zollrechtliche Behandlung der Erzeugnisse ausländischer Staaten und Gebietsteile bei der Einfuhr in das deutsche Zollgebiet, 326, 356, 387.
Zürich (Handelswiss. Studien an der Universität), s. Bachmann.
Zwischenkonten, s. Leitner.

80. 5
ZE
Com RK
LIBRARY
OF THE
UNIVERSITY OF ILLINOIS
23 MAR 1914

ZEITSCHRIFT FÜR HANDELS-WISSENSCHAFT UND HANDELS-PRAXIS

MIT DEM BEIBLATT

Der Kaufmann und das Leben

MÄRZ

HEFT 12 1914 6. JAHRG

LEIPZIG VERLAG CARL ERNST POESCHEL

HERAUSGEBER DER ZEITSCHRIFT

DR. HERM. REHM
ord. Prof. an der Universität Straßburg

DR. H. NICKLISCH
Professor a. d. Handelshochschule Mannheim

DR. GEORG OBST
Dozent an der Handelshochschule Leipzig

K. K. REGIERUNGSRAT PROFESSOR A. SCHMID
Vize-Direktor des k. k. Handelsmuseums,
Leiter der Export-Akademie, a. o. Professor
an der k. k. Konsular-Akademie

HERAUSGEBER DES BEIBLATTES: Dr. ARTHUR SCHRÖTER
Professor an der Handelshochschule Mannheim

INHALT DER ZEITSCHRIFT

Über einige Grundbegriffe der allgemeinen kaufmännischen Betriebslehre. Von *Dr. S. Berliner*, Tokyo 362

Die Deckung des Bankkredits. Von *Georg Hepp*, Ravensburg 370

Die Versand-Abteilung im Fabrikbetriebe (Schluß). Von *Carl Redtmann* 376

Aus der Praxis 381

Ein Beitrag zur Zinsrechnung auf und in Hundert. Von *Franz Klinger*, Prag 381

Zur Zinsenberechnung von, in und auf Hundert. Von *Dir. A. Pawlowski*, Lemberg 383

Rundschau (U. a.: Zolltarif) 385

BÜCHERBESPRECHUNGEN — LITERATURÜBERSICHT

INHALT DES BEIBLATTES

„Governor and Company of Adventurers of England Trading into Hudsons Bay" (mit Abbildungen). Von *Ludwig W. Schmidt*, London . . . 185

Die Zollauskunftsstellen an den Handelskammern. Von Oberzollkontrolleur *Heinr. Harmsen*, Hamburg 188

Wirtschaftsverhältnisse und Wirtschaftsbeziehungen Argentiniens, insbesondere zu Deutschland. Von *Dr. Th. Kreuzkam*, Berlin 195

Die Gründe für den gewaltigen Aufschwung des deutschen und für die langsame Entwickelung des französischen Außenhandels. Von *Paul Giraud, Docteur en Droit*. Berechtigte Übertragung von *Dr. O. Straube*, Leipzig 198

Eingelaufene Bücher 200

Bezugspreis: Einschließlich Beiblatt vierteljährlich M. 3.50 (K. 4.20)

VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL IN LEIPZIG, SEEBURGSTR. 57

„Das Maschinenschreiben"

nach seiner eigenen Methode der physiologischen Ausbildung des Muskelgefühls für technische Fertigkeiten

von Joh. F. Herget.

EIN erfahrener Schulmann schreibt uns: Der Verfasser des Buches hat schon seit Jahren die Aufmerksamkeit durch die von den beteiligten Kreisen und der maßgebenden Presse glänzend besprochene Psychologie und Physiologie des Schreibens und die von ihm angestrebte Reform der gerichtlichen Schriftexpertise auf Grund der Prinzipien und Erkenntnisse der Psychologie und Physiologie des Schreibens erregt. Heute erhalten wir sein Buch: „Das Maschinenschreiben*) nach seiner eigenen Methode der physiologischen Ausbildung des Muskelgefühls für technische Fertigkeiten usw.", ein wissenschaftlich reifes und schönes Werk, das wohl geeignet ist, seinem Namen neben literarischer Anerkennung auch Popularität in den beteiligten Kreisen zu erwerben. Diese Schrift eines für seinen Beruf begeisterten, aber nicht kritiklos begeisterten Lehrers, ist geeignet, nicht nur in Fachkreisen, sondern vor allem bei Lehrern und Erziehern, bei den Vertretern des Kaufmannsstandes und den Behörden Aufsehen zu machen. Handelt es sich doch bei dem Verfahren des Verfassers um den „modernsten Unterrichtsgegenstand", um eine für unser Wirtschaftsleben, für Beschleunigung des Verkehrs und das heranwachsende Geschlecht bedeutsame Erscheinung, — etwas, was gerade zu einer Zeit Interesse haben muß, in der man noch mehr als bisher die menschliche Tätigkeit durch Maschinen zu ersetzen sucht und viel redet von der sogenannten wissenschaftlichen Betriebsleitung (scientific management) und Menschenökonomie. Während die wissenschaftliche Betriebsleitung unter anderen ihren Ausdruck findet in der wissenschaftlichen Erziehung und Weiterbildung der menschlichen Arbeitskräfte, nimmt die Grundfrage der Menschenökonomie ihren Ausgang in dem Problem, ob wir alle unsere Errungenschaften nicht mit einem zu hohen Gebrauch von Menschenleben und menschlicher Gesundheit bezahlen, und ob wir bei verbesserter Lebens- und Arbeitstechnik nicht einen weit größeren Nutzeffekt bei geringeren organischen und geistigen Verlusten erzielen.

Nach der Meinung des Verfassers ist eine ungeheure Steigerung der Leistungsfähigkeit des Maschinenschreibers bei geringeren organischen und geistigen Verlusten dadurch zu erreichen, daß der Unterricht im Maschinenschreiben und das Maschinenschreiben selbst reformiert und dabei alles zum alten Eisen geworfen wird, was veraltet und überlebt ist und unnütz die Zeit für wichtigere Dinge stiehlt. Folgenden Dingen gibt er die Schuld daran, daß es im Gegensatz zu Amerika in Deutschland vielfach an Kräften fehlt, die imstande sind, die höchsten Leistungen in kürzester Zeit zu erzielen und der Schlendrian im Maschinenschreiben bedenkliche Gefahren für eine gute organische und geistige Entwicklung des Maschinenschreibers mit sich bringt.

Die Ursache dieser Erscheinungen liegt zunächst in der mangelhaften Einsicht in die psychophysiologischen Verhältnisse, die bei den technischen Fertigkeiten überhaupt zu beachten sind, und in der Systemlosigkeit vieler Lehr- und Übungsbücher, nach denen der Lernende wohl Buchstaben und Zeichen nach einer Vorlage „blindlings suchen und abtippen", aber nicht mit Bewußtsein und Absicht nach einem bestimmten Plan „tasten" lernt.

Um das Übel an der Wurzel zu fassen, geht der Verfasser davon aus, die psychophysiologischen Momente, die dem Maschinenschreiben als Richtschnur dienen sollen, aufzusuchen, sie einfach und verständlich vorzuführen und das Schreibenlernen und die Übung nach ihnen zu gestalten, damit der Lernende planmäßig und mit Bewußtsein sehen, tasten lernen und üben und daraus zugleich einen Wegweiser für das hygienische Verhalten gewinnen kann.

Es wird weiterhin übersehen, daß zum Maschinenschreiben nicht nur eine gründliche äußerliche Bildung, eine planmäßig vorgenommene Ausbildung und Pflege der Schreibglieder, sondern auch eine innere Bildung, klare Aufnahmefähigkeit durch offene Sinne, Bildung des Verstandes, geistige Schnelligkeit, fester Wille, Ruhe und Besonnenheit erforderlich sind. Außerdem verlangt die äußere und typographische Anordnung der Schrift eine sorgfältige Entwicklung des Schönheitsempfindens.

Geradezu gemeingefährlich sind endlich jene „unberufenen Methodiker", denen die Methode des Maschinenschreibens ein Reklamemittel ist, Schulen, Behörden und Geschäftsleute anzulocken, „ihre Maschine einzuführen". Die Methode des Maschinenschreibunterrichts wird vielfach nicht von wissenschaftlich und pädagogisch vorgebildeten Lehrern, sondern von unsachverständigen „Schreibtechnikern" bestimmt, die durch die Unwissenschaftlichkeit ihres Verfahrens im schroffen Gegensatz zu den anderen Unterrichtsfächern steht. Volltönende Reklame in den Tagesblättern, das Versprechen, jeden zu einem Rekordschreiber zu machen, Anerkennungsschreiben usw., das sind die Angelhaken, die sie auswerfen. Das ist die berüchtigte Reklame, durch die selbst Schulen, Behörden und Geschäftsleute irre geleitet werden. Die Unzuträg-

*) Verlag von Carl Ernst Poeschel, Leipzig.

lichkeiten, die sich für den amtlichen Schulunterricht und den wissenschaftlich und pädagogisch vorgebildeten Lehrer ergeben, wenn in dieser Hinsicht keine Entscheidung getroffen und der Unterricht im Maschinenschreiben nicht amtlich geregelt wird, sind in einem modernen Schulwesen geradezu unerträglich und kompromittieren Schulen und Lehrer.

Wenn nun gar unfähige Elemente sich zu dieser Arbeit drängen und das Maschinenschreiben nur betreiben wollen, weil sie ihren Beruf verfehlt haben, wenn ferner diese Kunst bei unverantwortlichen „Unterrichtsunternehmern" schon für M 5.— „gelernt" werden kann, so macht der Verfasser einen energischen Trennungsstrich zwischen dem, was diese Leute „Maschinenschreibenkönnen" nennen und dem, was er darunter versteht. Unfähige Hände, unklare Köpfe und willensschwache Personen werden niemals auf der Schreibmaschine etwas leisten. Die als mechanisch gering geschätzte Tätigkeit des Maschinenschreibers steht auf einer höheren, einer geistigen Stufe.

Als wichtiges Resultat der Betrachtungen dieses Buches ergibt sich die Tatsache, daß es für den Unterricht im Maschinenschreiben nur eine Methode gibt und zwar die Methode, die aus der Psychologie und Physiologie, aus physikalischen Gesetzen, aus den sprach- und fachwissenschaftlichen Stoffen, aus dem Mechanismus der Maschine und aus den Gesetzen der Menschenökonomie und der wissenschaftlichen Erziehung der Arbeitskräfte herausgebildet wird.

Es ist eine evidente Tatsache, daß der technische Unterricht gewisse Gefahren für eine gute organische und geistige Entwicklung mit sich bringen kann und daß die Verhältnisse des Unterrichts dabei in Frage kommen. Diese Gefahren liegen beim Maschinenschreiben im wesentlichen darin, daß

durch andauernde, unzweckmäßige Körperhaltung, durch unzweckmäßige und einseitige Benützung der Schreibglieder Veranlassung zu Verkrümmung der Wirbelsäule (Skoliose) und zu fehlerhafter Ausbildung des Rumpfes und der Hände und zu Behinderung der Funktionen der Atmungs- und Verdauungsorgane gegeben wird;

durch übermäßige Annäherung der Augen an das Manuskript oder die Vorlage oder durch Einrichtung einer unzweckmäßigen Blickrichtung infolge fehlerhafter Stellung der Augen zum Stenogramm und der Vorlage die Erwerbung von Kurzsichtigkeit (Myopie) oder auch anderer Erkrankungen der Augen gefördert wird und

der Lernende infolge mangelhafter Ausbildung des Muskelgefühls zaghaft auf der Maschine herumtippt, zu derb dreinschlägt, rasch ermüdet, schließlich nervös wird und die Sache bald aufgeben muß oder sich so abmüht und anstrengt, daß er den Schreibkrampf bekommt und von schweren geistigen Erschöpfungszuständen und unheilbaren Geisteskrankheiten befallen wird.

Diese Gefahren bestehen für alle Maschinenschreiber, deren Unterricht nicht wissenschaftlich normiert ist; sie werden aber besonders wirksam bei jenen, welche entweder von vornherein eine schwächliche Körperbeschaffenheit oder Neigung zu einer der genannten Erkrankungen besitzen, und weiterhin für jene Maschinenschreiber, die ihre Aufgabe sehr ernst nehmen. Schwächliche und körperlich ungünstig veranlagte, sowie bes. fleißige Maschinenschreiber fallen daher den erwähnten Gefahren vorwiegend zum Opfer, wenn der Unterricht nicht auf psychophysiologischer Grundlage aufgebaut ist; sie bedürfen am meisten des öffentlichen Schutzes und des Schutzes der Behörden, denen die betreffenden Schulen unterstellt sind. Es ist darum gewiß der Mühe wert, den Ursachen dieser Erscheinungen nachzugehen, die psychophysiologischen Grundlagen des Maschinenschreibens festzusetzen, um daraus einen hygienischen Wegweiser für den Unterricht und das Maschinenschreiben zu gewinnen und die für die Existenz so vieler Menschen schweren Hindernisse zu beseitigen.

Vor allem muß eine zweckmäßige Körperhaltung und Blickrichtung beim Maschinenschreiben nicht nur angestrebt, sondern auch tatsächlich mit unerschütterlicher Konsequenz durchgeführt werden. Man beobachte beim Maschinenschreiben eine gerade, aber ungezwungene Körper- und ruhige Arm- und Handhaltung und gestatte nie ein Vorbeugen des Kopfes.

Selbst aber, wenn die Subsellien passen, wird der Lernende, wenn er auf die Tasten sieht, gezwungen, den Kopf vorzubeugen. Die Schreibtätigkeit muß sich auch aus diesem Grund von der Tastatur vollständig unabhängig machen (= Blindschreiben), und an ihrer Stelle hat direkt die Bewegungsvorstellung (= Tastschreiben) zu treten. Ist der Lernende angeleitet worden, „blind" zu schreiben, so braucht das Auge nicht vom Stenogramm zur Tastatur und zum Geschriebenen hin und her zu irren, die Akkomodation des Auges zu wechseln und die Sehweite zu verändern. Die schädlichen Folgen dieses Maschinenschreibens, Anstrengung der Augen und Nervosität, sind dann nicht zu befürchten.

Es ist eine erwiesene Tatsache, daß die den Menschen als die kunstvollsten Leibesglieder verliehenen Schreibwerkzeuge gänzlich vernachlässigt werden. Man hält es für selbstverständlich, daß sich diese allen Anordnungen fügen, die unser Wille diktiert, ohne daß man sie richtig (= physiologisch und hygienisch) entwickelt, bildet und pflegt und zu Kunst und Geschicklichkeit erzieht. Und darin liegt eben der Grund, warum die Hände und Finger so frühzeitig dem Maschinenschreiber ihren Dienst versagen und krank werden. Wer dagegen mit methodisch entwickelten und gebildeten Schreibgliedern und *allen* Fingern (= Zehnfingerschreiben) die Maschine bedient, der wird nicht in Verwirrung geraten, nicht so leicht müde oder nervös, nicht mutlos werden, sondern wird viele Jahre diese nützliche Tätigkeit verrichten können.

Soll nun die Entwicklung, Bildung und Pflege der Schreibglieder von entsprechenden hygienischen Erfolgen für den Maschinenschreiber sein, so muß jene Eigenschaft der Nerven in höherem Maße gepflegt werden, die oben angeführt worden ist: die Muskelempfindung (= Muskelgefühl). Je sicherer das Gefühl der Muskel für das Sehen und Wahrnehmen der Lage, Entfernung und Richtung der Tasten, für Beurteilung ihrer Anstrengung und Ermüdung und für Wahrnehmung der Richtung, des Umfanges, der Betonung und der Geschwindigkeit der Bewegungen ist, desto geringer wird die Unsicherheit, Mutlosigkeit, Überanstrengung und Verwirrung des Schreibers, desto größer seine Beherrschung und Ruhe sein.

Durch die methodische Entwicklung, Bildung und Pflege des Muskelgefühls hauptsächlich wird es erreicht, daß der nach diesem Verfahren lernende Maschinenschreiber durch richtige Vorausbestimmung der zu den Bewegungen erforderlichen Muskelanstrengung die Schreibbewegungen nach Richtung, Umfang, Geschwindigkeit, Zeitdauer, Betonung mit geringerer Mühe ausführt als der *nicht methodisch Ausgebildete, der trotz größerer Ausdauer und längerer Übung in seinen Leistungen hinter jenem zurückbleibt.*

Wer also mit physiologisch-hygienisch richtig ausgebildeten Organen, wer mit zweckmäßiger Körper- und Kopfhaltung und einem feinen Muskelgefühl an den zarten Mechanismus des Schreibapparates herantritt, der wird nicht in Verwirrung geraten, nervös oder krank werden, sondern wird mit Ruhe und Beherrschung arbeiten.

Dieses System wird dem heranwachsenden Geschlecht zum Segen geraten, wenn es getragen wird von menschenökonomischen Bestrebungen, wenn es im Entwicklungsinteresse des Einzelorganismus zur Anwendung gelangt, wenn es als eines der Mittel benutzt wird, das organische und geistige Menschenkapital mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns zu verwalten, um dadurch die menschlichen Energien ins Ungemessene zu steigern. Nur ein solches Geschlecht wird befähigt sein, uns in gefestigter organischer und seelischer Kultur die unzerstörbare Sicherung für alle technische Kultur zu schaffen.

Mag das Buch die Anhänger des alten Schlendrians durch mancherlei ärgern — in den Augen eines jeden Vorurteilslosen — und nur an solche wendet sich der Verfasser bei allen seinen Arbeiten — wird es als das dastehen, was es ist: eine moderne Tat in der Zeit der organischen und seelischen Kultur für die technische Kultur!

Von demselben Verfasser erschien:

DIE DEUTSCHE EINHEITSSTENOGRAPHIE GABELSBERGER. Anleitung zu einer leichten und raschen aber sicheren Erlernung der Stenographie durch Selbstunterricht, sowie in Schul- und Vereins-Kursen nach der Methode des *vergleichenden* Stenographie-Unterrichts. I. Teil. Verkehrsschrift. Preis M —.75.

Durch den Gesichtssinn nimmt der Lernende unmittelbar nur das Licht, und zwar Helligkeit und Farbe desselben, wahr. Die Formen-Elemente der Schrift hingegen: Lage, Richtung, Bindung, Gestalt (senkrechte und wagerechte Ausdehnung, Anordnung der Elemente etc.) Strichbreite, Kontinuität und Schriftzeichen, Zusammensetzung, werden nicht unmittelbar gesehen, sondern nur mittelbar durch formbildende und gedankenerweckende Schreibübungen, durch Vergleichung von Schriftformen beurteilt, geschätzt und gewonnen. Nur dadurch wird im Stenographie-Unterricht Zeit gewonnen und die Aneignung erleichtert.

STENOGRAPHISCHES LESE-ÜBUNGS- UND DIKTIERBUCH zum Lehrgang deutscher Einheitsstenographie. Teil I, Heft A, für Kaufleute. Preis M —.35.

SIGEL, VORSILBEN U. NACHSILBEN DES GABELSBERGERSCHEN SYSTEMS. Auf Grund der Berliner Beschlüsse von 1902 nach den Regeln der Redeschrift zusammengestellt u. begründet. 22.—31. Tausend. Preis M —.30.

DIE REDESCHRIFT DES GABELSBERGERSCHEN SYSTEMS. Kurze Anleitung zu einer leichten und raschen, aber sicheren Erlernung der Redeschrift durch Selbstunterricht, sowie in Schul- und Vereins-Kursen nach logischen etymologischen und grammatischen Grundsätzen bearbeitet unter Mitwirkung von Prof. *E. Viehrig.* Preis M —.45.

DEUTSCHE HANDELSKORRESPONDENZ von *Robert Stern,* Professor an der Handelshochschule Leipzig. In stenographischer Redeschrift unter Mitwirkung von Oberlehrer H. Pötschke herausgegeben.

REFORM-LEHRGANG DER RUNDSCHRIFT NACH GENETISCHER METHODE. Heft I M 1.50, Heft II (Vorlage für Schüler) M —.45, Schreibheft A hierzu (für Anfänger) M —.15.

Salem Aleikum
Salem Gold (Goldmundstück) Cigaretten
Etwas für Sie!
Preis No 3½ 4 5 6 8 10
3½ 4 5 6 8 10 Pfg.d.Stck.
Trustfrei!



Oriental. Tabak-u. Cigaretten-Fabrik Yenidze, Dresden
Inh. Hugo Zietz Hoflieferant S. M. d. Königs v. Sachsen

K&E
Lose Blätter-Bücher
Broschüre DW kostenlos
J·C
KÖNIG & EBHARDT
HANNOVER
E·W·B

Handelsrechtliche Literatur
Dr. H. Frankenburger,
Justizrat, Rechtsanwalt in München
Handelsgesetzbuch
für das Deutsche Reich.
Mit Erläuterungen. 3. Aufl. X, 572 Seiten. Geb. M 5.—
Sächs. Archiv f. Rechtspflege 1913 H. 1/2: Wir haben unverkennbar vor uns ein Werk eines Praktikers für den Praktiker, der eines schnelle und sichere Auskunft gebenden Beraters bedarf. (Landgerichtsrat Dr. Roßbach, Dresden.)
Dr. J. Kahn, Justizrat, Syndikus der Handelskammer München und Dr. Chr. Weiß, Rechtsrat in Nürnberg
Wettbewerbsgesetz
vom 7. Juni 1909. Mit Erläuterungen. 2. neubearbeitete Auflage. 8°. XVI, 404 Seiten. Gebunden M 7.50
Die Ausgabe eignet sich vornehmlich für den Nichtjuristen zur Einführung in die Schwierigkeiten der Anwendung des Gesetzes.
J. Schweitzer Verlag (Arthur Sellier)
München · Berlin · Leipzig

Gedanken
über Ihren Erfolg
führen Sie zum Abonnement auf die
„ORGANISATION“
Zeitschrift für praktische Geschäftsführung, Reklame und Plakatkunst
Erscheint im XV. Jahrgang
Probehefte kostenlos
Verlag:
Charlottenburg 4, Schillerstraße 30

Anfang Februar erscheint:

Das Bankgeschäft

von DR. GEORG OBST

I. Band:
Verkehrstechnik und Betriebseinrichtungen
Ca. 35 Bogen, geh. M 12.—, geb. M 13.50

Ein neues Buch von Dr. Georg Obst bedeutet immer für den Fachmann wie für den Laien eine Fülle von Anregungen und eine Fundgrube praktischer Erkenntnisse. So bietet auch das hier angezeigte Werk jedem, der irgendwie mit Banken zu tun hat, ganz außerordentlich viel Neues und Wertvolles. Auf jeder Seite merkt man dem Buche den sicheren Praktiker und gründlichen Wissenschaftler als Autor an, und dabei ist es so leichtfaßlich und flüssig geschrieben, daß auch die schwierigsten Probleme schnell verständlich werden. Der I. Band, der ein in sich völlig abgeschlossenes Ganze darstellt, zerfällt in 2 Hauptabschnitte „Geschäfte der Banken“ und „Bankenorganisation“, und unter diesen beiden Arbeiten wird das gesamte Gebiet mit allen seinen vielen Verzweigungen in mustergültiger Weise behandelt. Die Zahlungsvermittlung, die Kreditgewährung, die Kapitalverwaltung, die Statistik, die Organisation einer Provinzialbank, die einer Berliner Großbank usw. usw. werden hier in prägnanter Form geschildert, und es gibt nichts, das nicht Berücksichtigung gefunden hätte.

VERLAG CARL ERNST POESCHEL · LEIPZIG

Die beste Kapitals-Anlage
des Kaufmanns ist das mit seiner Arbeitskraft verbundene Wissen und Können. Sichere Wege zu ihrer Erlangung gibt die Monatsschrift

Welt des Kaufmanns

Sie weist moderne Arbeitsmethoden, ihre Theorie und Praxis und zeigt, welch wichtige Aufgabe der Kaufmann in der Volkswirtschaft und in unsrer heutigen Kultur zu erfüllen hat.

Die Welt des Kaufmanns, die bisher als Monatsschrift ausgegeben wurde, erscheint vom 1. Januar 1914 in bedeutend vermehrtem Umfange in Halbmonatsheften. Der Bezugspreis beträgt wie bisher M 2.— vierteljährlich. Außer den Halbmonatsheften wird vierteljährlich ein gutes Buch unberechnet geliefert, das besondere Einzelfragen des kaufmännischen Berufes ausführlich behandelt.

Probehefte liefert unberechnet der Verlag

Georg D. W. Callwey
München / Finkenstraße 2

J. Guttentag · Verlagsbuchhandlung · G. m. b. H.
Berlin W 10, Genthiner Straße 38

In vierter, völlig neubearbeiteter Auflage liegt vor:

Staub's Kommentar

zum Gesetz, betreffend

die Gesellschaften mit beschränkter Haftung

Bearbeitet von Dr. Max Hachenburg, Rechtsanwalt in Mannheim

1913. Lex.-8°. Preis geh. M 18.50, geb. M 20.—

Wie die Staubschen Kommentare zum Handelsgesetzbuch und zur Wechselordnung, gehört auch der vorliegende Kommentar zum Gesetz betreffend die G. m. b. H. zu dem unentbehrlichen Rüstzeug des praktischen Juristen. Jede neue Auflage wird deshalb in den beteiligten Kreisen mit großem Interesse erwartet. + In der vorliegenden neuen Auflage hat das Werk vielfache Änderungen erfahren, die durch die Fortentwicklung der G. m. b. H. begründet sind, und viele Abschnitte mußten völlig neubearbeitet werden. Die Ergebnisse an Gesetzgebung, Rechtsprechung und Literatur sind in erschöpfender Weise bis in die jüngste Zeit berücksichtigt. Obwohl der Kommentar dadurch an zahlreichen Stellen den Charakter eines gänzlich neuen Werkes erhalten hat, sind überall die unzerstörbaren Grundlagen, die Staub ihm gegeben hat, erhalten geblieben, so daß der Benutzer auch in der neuen Auflage den „echten Staub“ erkennen wird.

Treuhand-Seminar
der
Handels-Hochschule in Cöln

Prospekte sind zu erhalten durch das Sekretariat der Hochschule

Der Studiendirektor
Prof. Dr. Chr. Eckert

Chemisches Laboratorium für Tonindustrie

Prof. Dr. H. Seger & E. Cramer · G.m.b.H.

Berlin N.W.21 · Dreysestr. 32

Das Laboratorium hat sich die Aufgabe gestellt, den Industriellen bei der Beseitigung von Fabrikationsfehlern zu helfen, die Verwendbarkeit und Ausnutzung der Rohstoffe: Ton, Kalk, Gips, Kies, Sand, Quarz usw., für industrielle Erzeugnisse zu ermitteln, ihre gewinnbringende Ausbeutung vorzubereiten und die sich bei ihrer Verarbeitung abspielenden Prozesse wissenschaftlich zu klären.

Kapitalisten, Rentner, Sparer, sowie Besitzer von Wertpapieren jeder Art sollten nicht versäumen, die am weitesten verbreitete Börsenwochenschrift

Finanzherold

Gegründet 1887
Bezugspreis pro Quartal M 2.–
Probenummern gratis und franko

zu lesen. – Diese Zeitschrift enthält regelmäßig einen Überblick über die politischen Ereignisse der Woche, ausführlichen Wochenbericht von der Frankfurter Börse, Briefe von der Berliner und Pariser Börse, einen Brief aus Bayern, Besprechungen über die wichtigsten finanziellen Ereignisse der Woche, ausführliche Minenberichte und Kurse, vollständiges Kursblatt der Frankfurter Börse, Kursblatt der Berliner Börse, sowie Auszüge aus den Kursblättern der bedeutenderen deutschen und ausländischen Börsen. Gratisbeilage: Allgemeine Verlosungsliste aller auslosbaren Effekten.
Der Feuilletonteil „Frankfurter Herold" bespricht die künstlerischen und literarischen Ereignisse Frankfurts, sowie andere lokale Vorkommnisse.

IM BRIEFKASTEN
kostenlose Auskunft über alle finanziellen Fragen.

Redaktion und Verlag:
Frankfurt a. M. · Trutz 43

Die neue
Braunschweiger G.N.C.-Monatsschrift

bietet Interessantes aus
Handel, Industrie Wissenschaft Kunst

Braunschweig
Verlag von Grimme, Natalis & Co.

Probequartal ◆ ◆ ◆ ◆ ◆ M 2.– franko

H. F. JÜTTE
GRAPH. KUNSTANSTALT
LEIPZIG
GEGR. 1873
Klischees für Handel und Industrie / Kataloge / Plakate

Vervielfältiger THURINGIA
vervielfältigt alles: ein- und mehrfarbige Rundschr., Kostenanschl., Einlad., Noten, 100 scharfe, nicht roll. Abzüge, von Urschrift nicht zu unterscheiden. Gebr. Stellen sofort wieder benutzbar. Kein Hektograph. Tausendfach im Gebrauch. Druckfläche 23/35 cm, mit allem Zubehör nur 10 M. — Zwei Jahre Gewähr.
OTTO HENSS SOHN, WEIMAR 146a

Prometheus Verlagsgesellschaft m.b.H. Berlin
Ein Buch von hochaktuellem Interesse:
Rings um den Kaiser
von
Frederic William Wile
Berliner Vertreter der „Daily Mail“ und „New York Times“
Autorisierte Übersetzung von Ida Klebinder
Mit 32 Bildern
Preis M 4.—, eleg. geb. M. 5.—
Die Reihe hervorragender Charakterköpfe Tirpitz, Ballin, Bethmann Hollweg, Fürst Fürstenberg, Gwinner, Prinz Heinrich, Zeppelin, Kronprinz Wilhelm, Rathenau, Bebel, Reinhardt, Heydebrand, Richard Strauß, Prof. Delbrück, Scherl, Bülow, Koester, Marschall, Thyssen, Liebermann, Dernburg Bernstorff, Krupp, Jagow, Harden, Goltz, Hauptmann, Lichnowsky, Kiderlen-Waechter, Ehrlich, Posadowsky, es ist eine illustre Gesellschaft, die der geistvolle Verfasser in dem mit 32 Bildern geschmückten Buch vereinigt, — wird uns hier in fesselnder Weise von einem Ausländer vorgeführt. Die berufliche und gesellschaftliche Stellung des Verfassers erfüllen die Erwartung, daß seine Skizzen von feiner Beobachtungsgabe Zeugnis geben.
Zu beziehen durch die
Buchhandlung für Fachliteratur
Berlin W. 30, Motzstrasse 8

Populär! *Sachkundig!*
JEDER
Bankier, Bankbeamte, Kapitalist, Kaufmann, Industrielle, Rechtsanwalt, Politiker, Nationalökonom, Studierende und Angestellte, der sich über die wichtigsten Fragen der Volkswirtschaft, d. Börsenwesens und der Finanz-Wissenschaft in
DEUTSCHLAND
gründlich vom praktischen Standpunkt aus informieren will, muß den
PLUTUS
Kritische Wochenschrift f. Volkswirtschaft und für Finanzwesen
Herausg. GEORG BERNHARD
lesen. Der Name des Herausgebers bürgt für absolute Unabhängigkeit von allen Finanzcliquen
Das Abonnement kostet pro Quartal
M 4.50
Verlangen Sie Probenummer!
PLUTUS-VERLAG · BERLIN W. 62
Kleiststraße 21

Junger, strebsamer Kaufmann
a. d. Nahrungsmittelbranche, 25 J. alt, Handelshochschul-Diplom „Gut“, mit kaufm. Arbeiten bestens vertraut, gegenwärtig als Korrespondent tätig, wünscht sich zum 1. 4. oder 1. 7. 14. zu verändern und sucht Stellung zur Unterstützung des Chefs oder ähnl. Vertrauensposten. Gefl. Angebote unter B. A. 2 an die Exped. d. Zeitschr. erbeten.

KAUFMANN
27 J., Abiturium, bisher als Buchhalter u. Korrespondent in Eisengiesserei und grossen Maschinenfabriken tätig, gut Englisch u. Französisch, Amerikanische Buchführung, technische Kenntnisse, Erfahrung in Kommissions- u. Fakturenwesen, Export, Spedition, Bankverkehr, durchaus selbständig, Ia Zeugnisse, kautionsfähig, sucht Stellung. Angebote unt. B. A. 4 an die Geschäftsstelle d. Blattes.

VOLKSWIRT
NATIONALÖKONOM
Dr. rer. pol. Diplom Handels-Hochschule, 7jähr. kaufmännische Praxis, mit allen handelstechnischen Fragen vertraut, gute, im Auslande vervollkommnete englische, französische u. italienische Sprachkenntnisse, gegenwärtig als Direktions-Assistent in einer Aktien-Gesellschaft tätig, sucht geeignete Position in größerem Unternehmen. Militärpflicht erfüllt. Antritt 1. April oder früher. Gefl. Anerbieten unter B. A. 1 an die Expedition dieser Zeitschrift

Nach dem Europ. Ausland wünscht
JUNGER KAUFMANN
nach 3jähr. Tätigkeit in bedeutender Hamburger Export- u. Importfirma Stellung per April mögl. als Korrespondent f. Engl., Franz. u. Spanisch. Angebote erb. u. B. A. 3 a. d. R. d. Z.

Um Mitteilung offener Stellen
für Diplom-Handelslehrer an öffentlichen Unterrichtsanstalten
bittet der
Stellennachweis d. Vereins deutsch. Handelslehrer m. Hochschulbildung
Dr. Scheibke,
Charlottenburg, Schillerstraße Nr. 103

FRAGEN

aus dem gesamten Gebiete der Handelswissenschaft, Nationalökonomie und Technik, deren eingehende Beantwortung für

Sie

im Interesse Ihres Einkaufs oder eines rationellen Ausbaus Ihrer Geschäfte nötig ist, legt

die

Auskunfts-Zentrale für den Großeinkauf

ihrem hervorragenden Referentenstab vor und erteilt Ihnen nach dessen Anhörung vollständig kostenfrei eine gediegene, sachgemäße Auskunft.

Näheres durch den Verlag des „Großeinkäufer für Reederei und Industrie“ Hamburg.

Methode Weisenthal-Reinhardt

nach dem Urteil Tausender die unübertroffene, schnellste und leichteste Art, ausländische Handelskorrespondenz und Geschäftsgespräche durch Selbstunterricht zu erlernen. Erst nach Erreichung dieses Zieles Einführung in die Literatur. Prospekte mit glänzenden Zeugnissen, sowie Probenummern zum eigenen Versuch versendet kostenlos der Verlag in **Frankfurt a. M.**

UNIVERSITÄT LAUSANNE

HANDELSHOCHSCHULE

Lizentiat und Doktorat in Handelswissenschaften. 5 Unterabteilungen: 1. Handels- u. Bankwesen, 2. Verwaltungs-, 3. Transport-, 4. Zoll-, 5. Versicherungswesen. Für nähere Auskunft wende man sich an den Studiendirektor M. L. MORF, Professor.

SOZIALWISSENSCHAFTLICHE ABTEILUNG

Lizentiat u. Doktorat in Sozialwissenschaften. 2 Unter-Abteilungen: 1. Sozialwissenschaft, 2. Polit. Wissenschaften. Für besondere Auskunft wende man sich an den Präsidenten der Abteilung M. ROGUIN, ord. Professor, Mitglied des Instituts f. internat. Recht.

Programme u. Reglemente beider Abteilungen werden auf Verl. d. d. Universitätssekretariat gratis versandt.

GEHR & GROEZINGER

erstklassige Buchsachverständige

übernehmen Aufträge in jeder Richtung und jeden Umfangs.

Kaufmann K. GEHR, von d. Handelskammer öffentl. beeid. Bücherrevisor
Bücherrevisor K. GROEZINGER, staatlich geprüfter Notariatsmann.

Cottastraße Nr. 65 **STUTTGART** Fernspr. 11752 u. 11861

Die amerikanische Buchführung

und ihre Anwendung in den verschiedenen Geschäftsbetrieben

Ein Lehrbuch für den Selbstunterricht wie für den Gebrauch in Handels- und Fortbildungsschulen von

ANTON SCHMID

k. k. Regierungsrat, k. k. ord. Professor an der Exportakademie d. k. k. österr. Handelsmuseums u. Professor an der k. u. k. Konsularakademie

Die hierzu gehörigen Geschäftsbücher liefert BODO BERGK, Weißenfels

3. Auflage, 7.—9. Tausend :: Preis M 2.60

VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL IN LEIPZIG

Schweitzers braune Handausgaben

Frankenburger, HGB.

Handausgabe des HGB. (ohne Seerecht) · Erläutert von Justizrat Rechtsanwalt Dr. Frankenburger, München 3. Aufl. · 582 S. · Geb. M 5.—

Zeitschrift für Aktiengesellschaften 1912, Nr. 5: „. . . Diese Ausgabe des HGB. bewährt sich in der täglichen Praxis des Geschäftsmannes und des Juristen aufs beste.“

J. Schweitzer Verlag (Arth. Sellier) München Berlin und Leipzig



Allein-Vertrieb:
LUDWIG & MERTENS, LEIPZIG
Telephon 2027 Katharinenstraße 13—17

Die amerikanische Buchführung

und ihre Anwendung in den verschiedenen Geschäftsbetrieben

Ein Lehrbuch für den Selbstunterricht wie für den Gebrauch in Handels- und Fortbildungsschulen von

ANTON SCHMID

k. k. Regierungsrat, k. k. ord. Professor an der Exportakademie d. k. k. österr. Handelsmuseums u. Professor an der k. u. k. Konsularakademie

Die hierzu gehörigen Geschäftsbücher liefert BODO BERGK, G. m. b. H., Weißenfels

3. Auflage, 7.—9. Tausend :: Preis M 2.60

VERLAG VON CARL ERNST POESCHEL IN LEIPZIG

CARL ERNST POESCHEL VERLAG · LEIPZIG

Soeben erschien:

4. vermehrte und verbesserte Auflage (11.–16. Tausend)

DAS BUCH DES KAUFMANNS

unter Mitwirkung bedeutender Fachleute der Praxis u. Wissenschaft herausgegeben von

DR. GEORG OBST

2 Leinenbände M 24.—. Lex. 8°. Über 1300 Seiten.

MITARBEITER:

Prof. Dr. jur. Max Apt, Syndikus der Korporation der Kaufmannschaft von Berlin / Fortbildungsschuldirektor Max Behm, Berlin / † Admiral Dr. O. Boeters, Charlottenburg / Justizrat Prof. Dr. Hans Crüger, Berlin / Adolf Damaschke, Berlin / Professor Dr. E. Deckert, Akademie für Sozial- und Handelswissenschaften, Frankfurt a. M. / † Geh. Regierungsrat Professor Dr. C. Dunker, Berlin / Rechtsanwalt Dr. J. Festner, Leipzig / Unterstaatssekretär a. D. B. Fritsch, Berlin / Kaufmann Max Fürst, Berlin / Se. Exzellenz Wirkl. Geh. Rat Dr. C. Heiligenstadt, Präsident der Preuß. Zentral-Genossenschaftskasse, Berlin / Professor Dr. K. Helfferich, Wirkl. Legationsrat, Direktor der Deutschen Bank, Berlin / Redakteur T. Kellen, Essen / Geh. Justizrat Dr. J. Kohler, Professor an der Universität, Berlin / Wirkl. Geh. Oberfinanzrat P. Krech, Berlin / Dr. G. Leuckfeld, Syndikus an der Hamburger Handelskammer / Amtsrichter C. v. Lewinski, Berlin / Prof. Dr. R. Mayr, Wien / Oberstudienrat Professor Dr. J. Poeschel, Rektor der Fürstenschule zu St. Afra / Rudolf Rother, Buchhändler, Peine / Geh. Oberregierungsrat Dr. H. von Seefeld, Berlin / Max Schinckel, Geschäftsinhaber der Norddeutschen Bank und der Diskontogesellschaft, Hamburg / Professor Dr. G. Schreiber, Chemnitz / Professor Robert Stern, Handelshochschule, Leipzig / Gewerbeschuldirektor Fr. Stilke, Hannover / Se. Exzellenz Wirkl. Geh. Rat Dr. Adolph Wagner, Professor an der Universität, Berlin / Oberlehrer J. Wenzely, Leipzig / Professor W. Wick, Vorsteher der Kantonalen Handelsschule, Basel.

DIE HAUPTABSCHNITTE:

Berufsbildung des Kaufmanns — Wirtschafts- und Handelsgeschichte — Grundzüge der Nationalökonomie — Handelslehre — Geld, Bank und Börse — Handels-, Verkehrs- und Wirtschaftsgeographie — Warenkunde — Buchführung — Kaufmännisches Rechnen — Die Korrespondenz des Kaufmanns — Kontorarbeiten — Das Recht des Kaufmanns — Kaufmännische Fachausdrücke.

EINIGE BESPRECHUNGEN:

„Bankbeamtenzeitung": Kein Werk ist besser zur Vermittlung kaufmännischer Kenntnisse geeignet, als das Obst'sche „Buch des Kaufmanns".

„Leipziger Tageblatt": Träger rühmlichst bekannter Namen, Männer der Wissenschaft wie der Praxis haben sich hier zu gemeinsamer Arbeit vereinigt. Tiefgründiges Wissen und aus der Empirie geschöpfte Erkenntnis haben ein Werk geschaffen, das sich hoch über die in Buchform erschienenen Darstellungen, die sich mit der gleichen Materie befassen, erhebt, weil es, und das ist als besonders wertvoll hervorzuheben, neben der aufklärenden Belehrung eine köstliche Fülle anregender Grundgedanken bietet.

„Der Tag": Jedem, der sich mit wirtschaftlichen Fragen beschäftigt, wird das „Buch des Kaufmanns" eine ausgiebige Quelle des Wissens sein.

„Frankfurter Zeitung": Dem Herausgeber ist es gelungen, ein wohlgeordnetes Ganzes zu schaffen. Als Kompendium der Handelswissenschaften können die beiden buchtechnisch solide ausgestatteten Bände eine gute Hilfe für das Studium wie für Nachschlagezwecke sein.

„Deutsche Exportrevue": Zwar ist in dieser Hinsicht kein Mangel an Lehrbüchern, das vorliegende Werk wird jedoch infolge seiner Reichhaltigkeit und seines eigenartigen Gepräges den *hervorragendsten Platz* in der kaufmännischen Literatur einnehmen.

Poeschel & Trepte, Leipzig

UNIVERSITY OF ILLINOIS-URBANA
3 0112 107777267